

جمهورية مصر العربية
وزارة التربية والتعليم
قطاع الكتب

السمسرة
الغش التجارى
الإفلاس
النقل
التخزين
التأمين
الإعلان
البنوك

تطبيقات في المجال التجارى

للصف الأول الثانوى العام

طبعة ٢٠٠٥/٢٠٠٦

١ / ٥

تطبيقات
فى المجال التجارى

للصف الأول
الثانوى العام

تأليف

حسين حسنى الطوبجى
مستشار التعليم التجارى
(سابقا)

طبعة ٢٠٠٥ / ٢٠٠٦م

- السمسرة
- الغش التجارى
- الإفلاس
- النقل
- التخزين
- التأمين
- الإعلان
- البنوك

الفهـرس

الموضوع	الصفحة
مقدمة	٥
السمسرة	٨
الغش التجارى	١١
الإفلاس	١٥
النقل	٢٠
التخزين	٢٩
التأمين	٤١
الإعلان	٤٨
البنوك	٥٧

بسم الله الرحمن الرحيم

مقـدمـة

يسعدنا أن نقدم لأبنائنا تطبيقات فى المجال التجارى للصف الأول الثانوى العام حيث تناولنا أهم الخدمات المرتبطة بالنشاط التجارى وهى السمسرة - النقل - التخزين - التأمين - الإعلان - البنوك. كما تناولنا موضوعى الغش التجارى والإفلاس.

وقد كان الهدف تزويد الطالب بثقافة تجارية تعينه على تفهم المحيط التجارى والتعامل معه.

ويسعدنا أن نقدم له فكرة مبسطة عن التجارة والتاجر والسمعة التجارية كمقدمة لما ورد فى التطبيقات فى المجال التجارى.

أولاً : التجارة والنشاط التجارى

التجارة من الناحية الاقتصادية هى تبادل الثروة لتحقيق الربح.

والثروة هى السلع والخدمات التى تشبع حاجات الإنسان.

وعلى ذلك فالنشاط التجارى يهدف إلى إشباع حاجات الإنسان وتحقيق الرفاهية المادية للمجتمع للوصول إلى أفضل مستوى معيشى ممكن.

والنشاط التجارى يصاحب دائماً النمو الاقتصادى والتقدم الاجتماعى والتكنولوجى والاستقرار السياسى وكل ما يساعد على زيادة الانتاج وارتفاع مستوى الدخل بحيث يجد المنتج سوقاً لسلعة ممثلة فى القدرة الشرائية للمستهلكين.

كما أن ازدياد حجم التجارة بين الدول يساعد على توطيد السلام العالمى والتعاون الدولى، ويساعد الدول على أن تتخصص فى الانتاج الذى يتناسب مع ثرواتها الطبيعية.

وقد عرف القانون التجارة بأنها «القيام بالمعاملات بين الأفراد أو الأمم بطريق المقايضة أو النقود».

وتنقسم التجارة إلى قسمين: تجارة خارجية وتجارة داخلية.

والتجارة الخارجية تشمل الصادرات والواردات.

والتجارة الداخلية تشمل تجارة الجملة وتجارة التجزئة.

ثانياً : التاجر والتزاماته

عرف القانون التاجر بأنه «كل من اشتغل بالمعاملات التجارية واتخذها حرفة معتادة له فهو تاجر» وعلى ذلك فيشترط لإعتبار الشخص تاجراً ما يلى :-

١ - أن يشتغل بعمل تجارى.

٢ - أن يتخذ التجارة حرفة معتادة له، وتكرار العمل واستمراره شرط لاثبات الاعتياد.

٣ - أن يشتغل لحساب نفسه ولذلك يستبعد الموظفين لأنهم يعملون لحساب الآخرين.

٤ - أن يتمتع بالأهلية وهى القدرة على تحمل مسئولية العمل التجارى وتشمل :-

(أ) أن يكون السن ٢١ سنة ويجوز لمن بلغ ١٨ سنة أن يمارس التجارة بإذن من المحكمة الابتدائية.

(ب) أن يكون كامل القوى العقلية غير مجنون ولا سفيه (مسرف بشكل خطير) ولا معتوه (عبيط) هذا وقد الزم القانون التاجر بالالتزامات الآتية :-

١ - أن يمسك الدفاتر القانونية (التجارية) متى زاد رأس ماله عن ١٠٠٠ جنيه وهى التى تبين معاملاته اليومية ومسحوباته وما له وما عليه من ديون وتوضح حقيقة مركزه المالى.

٢ - أن يقيد اسمه وبياناته فى السجل التجارى مهما كان رأس ماله.

وغنى عن الذكر أن جميع الشركات تعتبر شركات تجارية بنص القانون ولها الشخصية الاعتبارية ونعرض الآن التنظيمات التجارية وتشمل الغرف التجارية واتحاد الغرف التجارية.

والغرفة التجارية توجد بكل محافظة وتتكون من التجار الذين يعملون داخل المحافظة، وهى مؤسسة ذات نفع عام ولها الشخصية الاعتبارية وهى تمثل - فى دائرة اختصاصها - المصالح التجارية الاقليمية لدى السلطات العامة والهيئات الاقتصادية فى الداخل والخارج.

واتحاد الغرف التجارية هو هيئة تنتخبها الغرف التجارية بمصر وهو يتحدث باسمها جميعاً ويمثلها داخل البلاد وخارجها.

ثالثاً : العناصر المعنوية للسمعة التجارية

تتكون السمعة التجارية من العناصر المعنوية التالية :-

١ - الاسم التجارى .

٢ - العلامة التجارية .

٣ - البيان التجارى .

٤ - براءة الاختراع .

٥ - الرسوم والنماذج الصناعية .

١ - الاسم التجارى: هو كل اسم أو رمز أو حرف يستخدمه التاجر لتمييز مشروعه التجارى مثل (محلات الأنوار الذهبية - المطبعة الفنية الحديثة - محلات اس اس) .

٢ - العلامة التجارية: هى كل رمز يستخدم لتمييز المنتجات عن غيرها وقد يكون :-

(أ) رسم مثل رسم صورة كليوباترا على منتجات شركة مصر للألبان لتميزها عن غيرها .

(ب) اسم ورسم مثل رسم الطباخ مع كلمة قها كعلامة تجارية لمنتجات شركة قها للأغذية المحفوظة .

(حـ) رقم مثل كولونيا ٥٥٥ .

(د) حرف ورقم مثل صابون م ١٢ .

ملحوظة: قد يستخدم الاسم التجارى كعلامة تجارية ولكن يلزم فى هذه الحالة أن يضاف إلى الاسم رسوم أو أشكال، أما إذا استخدم وحده لتمييز السلع والمنتجات فإنه يعتبر علامة تجارية .

٣ - البيان التجارى: هو كل بيان خاص بالسلع المعروضة للبيع مثل العدد - المقدار - المقاس - الصلاحية - جهة الصنع . . . إلخ) .

٤ - براءة الاختراع: وينص القانون على أن «تمنح براءة الاختراع عن كل ابتكار جديد قابل للاستغلال الصناعى سواء كان متعلقاً بمنتجات صناعية جديدة أو بوسائل صناعية مستخدمة أو بتطبيق جديد لطرق أو وسائل صناعية معروفة» .

٥ - الرسوم والنماذج الصناعية: وينص القانون على أنه «يعتبر رسماً أو نموذجاً صناعياً كل ترتيب للخطوط أو كل شكل مجسم بألوان أو بغير ألوان لاستخدامه فى الانتاج الصناعى بوسيلة آلية أو يدوية أو كيميائية» .

مثال توضيحى لعناصر السمعة التجارية :-

أنظر إلى علبة أى منتج واقرأ المكتوب عليها وستجد :-

اسم الشركة (اسم تجارى) - رسم العلامة (علامة تجارية) - منظر الرسم على العلبة (رسم صناعى) - شكل العلبة (نموذج صناعى) - صناعة مصرية (بيان تجارى) - طريقة الصنع (براءة اختراع) . والله الموفق . .

السمسرة

التعريف القانونى للسمسرة والسمسار

نص القانون على أن «السمسرة حرفة مباحة» واعتبر السمسرة من الأعمال التجارية، وعلى ذلك فإن السمسار يعتبر تاجراً حيث أن القانون ينص على أن «كل من اشتغل بالمعاملات التجارية واتخذها حرفة معتادة له فهو تاجر».

المهمة الأساسية للسمسار

تنحصر المهمة الرئيسية للسمسار فى المفاوضة لتسهيل عملية التبادل والتقريب بين وجهات النظر الخاصة بين طرفى التعاقد حتى يتم الاتفاق بينهما.

وهو يعمل نظير أجر، يكون عادة نسبة مئوية من قيمة الصفقة.

والسمسار لا يعتبر طرفاً فى العقد ولا تنشأ له حقوق شخصية أو يتحمل الالتزامات الناشئة عن العقد، ولا يكون مسئولاً عن تنفيذ العقد، لا بصفته الشخصية ولا بصفته ضامناً.

عمولة السمسار

يعمل السمسار مقابل عمولة يتحملها الشخص الذى يسعى للحصول على خدماته سواء أكان البائع أو المشترى فقد يعمل السمسار لحساب البائع، أو قد يعمل لحساب المشترى، أو يعمل لحساب البائع والمشترى معاً.

وتتحدد عمولة السمسار أما باتفاق شفهى أو كتابى.

وعادة ما تنتهى علاقة البائع أو المشترى بالسمسار بعد انتهاء الصفقة حيث تعتبر كل عملية من عملياته عملاً منفصلاً على الرغم من أنها قد تتكرر أكثر من مرة.

مجال عمل السمسار

يكاد ينحصر مجال عمل السمسار فى توزيع السلع النمطية (المتشابهة) والتى يكون الثمن هو العامل الرئيسى فى توزيعها مثل القطن والفحم والحبوب وغير ذلك من المواد الأولية المتشابهة.

كذلك يفضل الاستعانة بالسمسار فى توزيع السلع والمواد ذات العرض الموسمى (مثل توزيع الأدوات والشنط المدرسية فى موسم دخول المدارس).

كما يستعان بخدماته فى العمليات المحدودة والتى تنتهى بعد أجل معين (مثل شراء وبيع وتأجير العقارات).

واجبات السمسار

نص القانون التجارى على الواجبات الآتية بالنسبة للسمسار ويجب عليه أن يراعيها أثناء تأدية عمله

١- يجب على السمسار أن يذكر وقت العمل اسم عميله

ويترتب على ذلك أن السمسار الذى لا يذكر وقت العمل اسم عميله يكون مسئولاً عن الوفاء بذلك العمل ويعتبر وكيلاً بالعمولة، وقد سبق أن ذكرنا أن مهمة السمسار تنحصر فى التقريب بين البائع والمشترى حتى يتم الاتفاق بينهما وعلى ذلك فيتحتم على السمسار أن يذكر اسم عميله وإلا اعتبر وكيلاً بالعمولة.

٢- السمسار مسئول عن صحة امضاء البائع

ينص القانون على أن السمسار الذى بيعت على يده ورقة من الأوراق المتداول بيعها (مثلاً الأسهم والسندات) مسئول عن صحة امضاء البائع.

٣- الاحتفاظ بالعينة التى تمت على أساسها الصفقة

يجب على السماسرة الذين بيعت على يدهم بضائع بمقتضى عينات أن يحفظوا هذه العينات إلى يوم التسليم وأن يبينوا أوصافها التى تميزها ما لم يعفهم المتعاقدان من ذلك.

٤- اثبات كل عملية فى دفاتر السمسار

أوجب القانون على السماسرة عقب إتمام كل عمل أن يكتبوه فى دفاترهم «بدون تخلل البيان بين الكتابة ولا حصول شطب ولا كتابة بين السطور ولا وضع كلمة فوق أخرى ولا تخريج مع بيان اسم المتعاقدين وتاريخ العمل ووقت تسليم البضاعة ومقدارها ونوعها وثمنها وجميع شروط العمل بياناً مضبوطاً».

واجاز القانون تقديم هذه الدفاتر للمحكمة لتكون من أوجه اثبات الشروط التى حصل بموجبها العمل المذكور.

٥- حق المتعاقدين فى الحصول على بيانات دفاتر السمسار

أعطى القانون للمتعاقدين الحق فى طلب صورة ما فى دفاتر السماسرة مما يختص بالعمل الذى أجروه على ذمة المتعاقدين.

كما أن القانون أوجب على السماسرة أن يقدموا إلى المحكمة ما تطلبه من الدفاتر والبيانات وإذا امتنع السمسار عن اجابة طلب مما ذكر كان ملتزماً بتعويض الخسارة الناشئة عن امتناعه.

أسئلة للتفكير والمناقشة

١- ما هى السمسرة؟ ولماذا يعتبر السمسار تاجراً؟
٢- ما هى المهمة الأساسية لعمل السمسار؟
٣- هل يشترط أن تكون العمولة مثبتة كتابة؟
٤- من الذى يتحمل عمولة السمسار؟
٥- ما هو مجال عمل السمسار؟
٦- ما هى الواجبات التى فرضها القانون على السمسار أثناء تأدية عمله؟
٧- ما هى الحكمة فى احتفاظ السمسار بالعينة التى تمت على أساسها الصفقة إلى يوم التسليم؟
٨- متى يعتبر السمسار وكيلاً بالعمولة؟ ولماذا؟

عزيزى الطالب:

نرجو أن تقوم بزيارة أحد مكاتب السمسرة.

ونرجو أن تستمع إلى السمسار (وموظفيه) فى كيفية استقبال العملاء وكيفية معاملتهم وعن كيفية قيامه بالعمل فى هذا المجال.

ثم أكتب تقريراً عن هذه الدراسة العملية معززاً بالدراسة النظرية.

الغش التجارى

الغش التجارى وأضراره فى المجتمع

الغش من أخطر الأمور التى يصاب بها المجتمع ويشتد خطره إذا وقع على الحاجيات الضرورية للإنسان من مأكل ومشرب ومسكن، وقد يؤدى الضرر الواقع بسببه إلى الإضرار بالحياة نفسها، كما لو باع تاجر لحوماً أو دجاجاً أو اسماكاً فاسدة، وكما لو قامت إحدى شركات المياه الغازية باستخدام مياه غير معقمة، وكما لو قام مقاول ببناء عمارة مستخدماً أسمنتاً مغشوشاً.

وإذا ساد الغش فى التعامل فى الأسواق فإن ذلك يؤدى إلى انعدام الثقة، ويؤدى فقدان الثقة إلى الاضرار بالتجارة والتاجر، فمن المسلم به أنه إذا عرف عن تاجر الغش فى الميزان أو فى نوعية البضاعة فإن المتعاملين ينصرفون عنه.

التعريف القانونى للغش

نظراً للاضرار الجسيمة التى تصيب المجتمع بسبب الغش فقد صدر القانون رقم ٤٨ لسنة ٤٩ (وتعديلاته) لقمع الغش والتدليس ووضح حالات الغش المختلفة وفرض العقوبات المناسبة على من يقوم أو يشترك فى الغش.

والمقصود بالغش حسب القانون « **كل من خدع أو شرع فى أن يخدع المتعاقد معه بأى طريقة من الطرق» فى أحد الأمور الآتية :**

١- عدد البضاعة أو مقدارها أو مقاسها أو كيلها أو وزنها أو طاقتها أو عيارها :

وفيما يلى أمثلة توضح هذا النص فى حالات الغش الآتية :

تاجر البيض الذى يبيع قفص بيض به ٦٠٠ بيضة ويتضح أن العدد الصحيح هو ٥٥٠ بيضة فقط.

المشغل الذى يبيع ١٠٠ قميص رجال مقاس ٤٢ ويتضح أن من بينهما ٢٥ قميص مقاس ٣٨.

تاجر الحبوب الذى يبيع ٨ كيلات غلة ويتضح أنها سبع كيلات فقط.

تاجر الفاكهة الذى يبيع ٢ كيلو فاكهة ويتضح أنها تزن كيلو ونصف فقط.

الصائغ الذى يبيع غويشة ذهب عيار ٩ على أنها عيار ١٤.

تاجر الخردوات الذى يبيع حجارة بطاريات عادية على أنها بطاريات خدمة شاقة (أطول عمراً).

وقد شدد المشرع العقوبة « **إذا ارتكبت الجريمة أو شرع فى ارتكابها باستعمال موازين أو مقاييس أو مكاييل أو دمغات أو آلات فحص أخرى مزيفة أو مختلفة أو باستعمال طرق أو وسائل من شأنها عملية وزن البضاعة أو قياسها أو فحصها غير صحيحة ولو حصل ذلك قبل اجراء العملية المذكورة».**

أمثلة لتوضيح النص :-

- استخدام موازين نزع جزء من الرصاص الذى تحتويه سنج الوزن.

- التلاعب فى الموازين الحساسة ذات المؤشر بحيث تعطى وزناً أقل.

- استخدام مكاييل ذات قاعين ـ فبعد أن تقوم مصلحة الدمغة بدمغ المكيال يقوم الغشاش بوضع قاع داخلى آخر.

- دمغ المصوغات بدمغة مزيفة لزيادة عيارها.

- استخدام متر أقصر من الطول الحقيقى.

- استخدام أجهزة مزيفة لقياس الطاقة.

ومن أمثلة طرق ووسائل حالات الغش العادية:

- وضع كفة الميزان التى توضع فيها البضاعة تحت مروحة كهربائية.

- إلقاء البضاعة بشدة على كفة الميزان والإسراع فى التقاتها قبل نهاية رد فعل الالقاء والنتيجة وزن أقل.

- وضع سنجة أو قطعة حديد تحت كيس البضاعة عند الوزن.

- ترك جزء من البضاعة الموزونة عند القيام بلفها ويراعى ارتفاع منصة الميزان عن مستوى نظر المشترى.

- شد القماش عند القيام بقياسه.

- عند قياس القماش ونقل المتر يتعمد البائع سرقة عدة سنتيمترات.

٢- ذاتية البضاعة إذا كان ما سلم منها غير ما تم التعاقد عليه

ومن أمثلة هذا الغش تسليم فاكهة أو بضاعة ذات جودة أقل مما اتفق عليه.

٣- حقيقة البضاعة أو طبيعتها أو صفاتها الجوهرية أو ما تحتويه من عناصر نافعة وعلى العموم العناصر الداخلة فى تركيبها:

أمثلة لتوضيح النص:

- تاجر البن الذى يخلط حبات البن مع حبات اللوبيا عند تحميصها.

- تاجر البقالة الذى يضيف الدقيق إلى السكر الناعم.

- الصيدلى الذى يبيع مبيداً حشرياً عديم القيمة لا يحتوى على المواد الفعالة.

٤- نوعها أو أصلها أو مصدرها فى الأحوال التى يعتبر فيها بموجب الاتفاق أو العرف النوع أو الأصل أو المصدر المسند غشاً إلى البضاعة سبباً أساسياً فى التعاقد.

أمثلة لتوضيح النص:

- تاجر الساعات الذى يبيع ساعة على أنها صنع سويسرا وهى صنع هونج كونج.

- تاجر الأصواف الذى يبيع الصوف على أنه صوف انجليزى وهو ليس كذلك.

- تاجر الزيوت الذى يبيع زيت بذرة القطن على اعتبار أنه زيت السمسم.

- محل الملابس الذى يبيع الفانلات على أنها نمرة ١ وهى من بضائع الدرجة الثانية (أى التى بها عيوب).

- التاجر الذى يبيع بضاعة عليها ماركة مقلدة لصنف مشهور وهو يعلم بزيف العلامة.

موقف المشرع من الأغذية والأدوية والحاصلات الزراعية والطبيعية:

نظراً لأهمية الأغذية والأدوية والمحاصيل لصحة الإنسان والحيوان فقد تناول المشرع حالات الغش المختلفة التى تتعلق بها، ونص على عقاب المخالفين وذلك فى الحالات الآتية:

أولاً: كل من غش أو شرع فى أن يغش (أو طرح أو عرض للبيع) شيئاً من أغذية الإنسان أو الحيوان أو من العقاقير الطبية أو من الحاصلات الزراعية أو الطبيعية معدة للبيع.

ويفترض العلم بالغش أو الفساد إذا كان المخالف من المشتغلين بالتجارة أو من البائعين الجائلين ما لم يثبت حسن نيته ومصدر المواد موضوع الجريمة.

ثانياً: كل «من طرح أو عرض للبيع أو باع (أو حاز بغير سبب مشروع) مواد مما يستعمل فى غش أغذية الإنسان أو الحيوان أو العقاقير أو الحاصلات الزراعية أو المنتجات الطبيعية على وجه ينفى جواز استعمالها استعمالاً مشروعاً.

وقد شدد المشرع العقوبة إذا كانت هذه الاشياء والمواد الضارة بصحة الإنسان أو الحيوان حتى لو كان المشترى أو المستهلك عالماً بغش البضاعة أو فسادها.

ثالثاً: يحظر استيراد شىء من أغذية الإنسان أو الحيوان أو من العقاقير الطبية أو من الحاصلات الزراعية أو الطبيعية يكون مغشوشاً أو فاسداً.

ويجوز بقرار من السلطة المختصة أن يسمح بادخالها لاستخدامها فى غرض آخر مشروع، وإذا رفض الطلب ولم يتم صاحب الشأن إعادة تصديرها للخارج فإنها تعدم على نفقة المرسل إليه.

مثال: وردت لأحد التجار صفقة شاى اتضح أنها فاسدة فتقدم بطلب للسماح بإدخالها على أن تستخدم فى الصباغة فإذا لم يوافق على طلبه فيجب عليه إعادة تصديرها وإلا تصادر وتعدم.

رابعاً: «اجاز القانون فرض حد أدنى أو حد معين من العناصر فى تركيب العقاقير الطبية أو فى المواد المستعملة فى غذاء الإنسان أو الحيوان أو فى المواد المعدة للبيع باسم معين أو فى أى بضائع أو منتجات أخرى».

ويعاقب كل من ركب أو صنع أو أنتج بقصد البيع مواد مخالفة لذلك.

أمثلة لتوضيح النص:

الصابون النابلسى يشترط أن يكون مصنوعاً من زيت الزيتون الخالص دون إضافة أى نوع من الشحوم أو الزيوت الأخرى.

(لاحظ الاسم المعين وهو النابلسى)

الشاى يعتبر مغشوشاً إذا نقصت كمية الكافين فيه عن واحد ونصف فى المائة، أو زادت نسبة الرماد عن سبعة فى المائة. (لاحظ الحد الأدنى أو الحد المعين فى النسبة المئوية).

عقوبات الغش والتدليس:

١- الحبس والغرامة أو أحد العقوبتين.

٢- نشر الحكم فى جريدة أو جريدتين أو لصقه فى الأمكنة التى تعينها المحكمة لمدة لا تتجاوز سبعة أيام على نفقة المحكوم عليه. (مثال الأمر بلصق الحكم على محل التاجر المحكوم عليه).

٣- فى حالة العود (أى المخالفة التالية) يجب الحكم على المتهم بعقوبة الحبس ونشر الحكم أو لصقه.

٤- مصادرة المواد أو العقاقير أو الحاصلات التى تكون جسم الجريمة واعدامها.

مأمورى الضبطية القضائية:

نص القانون على تعيين موظفين عموميين بقرار وزراى لتنفيذ قانون قمع الغش والتدليس **ويعتبر هؤلاء من مأمورى الضبطية القضائية ويجوز لهم أن يدخلوا لهذا الغرض فى جميع الأماكن المطروحة أو المعروضة منها للبيع أو المودعة فيها المواد الخاضعة لاحكام هذا القانون ما عدا الأجزاء المخصصة منها للسكن فقط.**

ولهم الحق فى أن يأخذوا عينات من تلك المواد، واجاز لهم ضبط المواد المشتبه فيها بصفة وقتية إذا ما وجدت لديهم اسباب قوية على أن يعرض الأمر على الجهات القضائية.

اسئلة للتفكير والمناقشة

١- ما هى اضرار الغش التجارى بالنسبة للمجتمع؟

٢- ما المقصود بالغش التجارى فى القانون؟

٣- لماذا شدد المشرع عقوبة الغش فى وزن البضاعة أو مقاسها أو عيارها أو طاقتها أو عددها أو كيلها إذا استخدمت أدوات غير سليمة أو طرقاً ووسائل خادعة ـ وضح الاجابة بالأمثلة.

٤- أى حالات القانون تنطبق على مزارع ارتبط بتسليم ثمار برتقال حجم كبير ولكنه اتضح وجود جزء كبير من الكمية ذى أحجام صغيرة عند قيامه بالتسليم.

٥- ما رأيك فى التاجر الذى يبيع البلح الزغلول ويخلطه بأصناف أخرى لها نفس اللون.

٦- انتشرت فى هذه الأيام بيع القمصان والبلوفرات ووضع علامة «لاكوست» المزيفة عليها ما رأيك فى هذا الموضوع، وما هو موقف البائع من القانون؟

٧- لماذا اهتم المشرع بأغذية الإنسان والحيوان وبالأدوية والحاصلات الزراعية؟

٨- لماذا شدد المشرع عقوبة الغش فى المواد الغذائية إذا كانت ضارة بصحة الإنسان؟

٩- لماذا يحظر استيراد اغذية مغشوشة أو فاسدة؟ وكيف يمنع دخولها؟ وما هى الحالات المستثناه؟

١٠- ما رأيك فى الصيدلى الذى يقوم بتركيب دواء ولا يلتزم بالمقادير المدونة فى التذكرة الطبية؟

١١- ما هى العقوبات التى نص عليها القانون (بصفة عامة) لحالات الغش

١٢- ماذا تعرف عن مأمورى الضبطية القضائية؟

عزيزى الطالب: اكتب بحثاً عن كيفية محاربة الغش

الإفـــلاس

تعريف الإفلاس وشروط اشهاره (إعلانه):

- عرف القانون الإفلاس بما يلى: «كل تاجر وقف عن دفع ديونه يعتبر فى حالة إفلاس ويلزم اشهار إفلاسه بحكم يصدر بذلك». ومن النص القانونى يتضح أن شروط اشهار الإفلاس هى ما يأتى:

١- **الاحتراف بالتجارة:** لايجوز اشهار إفلاس من لا يعمل بالتجارة، والتاجر هو من يتخذ التجارة حرفة معتادة له، وعلى ذلك فلا يجوز اشهار افلاس المستخدمين فى المحال التجارية لأنهم لا يعملون لحساب أنفسهم، كذلك فى شركات التوصية فإن الشريك المتضامن يعتبر تاجراً فيجوز اشهار إفلاسه بعكس الشريك الموصى.

٢- **الوقوف عن الدفع:** ويكفى لإشهار الإفلاس أن يتوقف التاجر عن سداد دينٍ واحد مهما كان مقداره ويجب أن يكون هذا الدين تجارياً، فإذا توقف التاجر عن دفع دين مدنى فإن ذلك لا يدعو إلى إشهار إفلاسه كما لو كان الدين ثمناً لأثاث منزله لأن الإفلاس شرع للمحافظة على الحياة التجارية للتاجر.

أسباب اضطراب أعمال التاجر وتوقفه:

١- **قد يرجع توقف التاجر إلى سبب قهرى** لا دخل له فيه كما لو كان يتجر فى سلعة ثم انخفض سعرها فى السوق أو انصرف الناس عنها أو نشأت قيود على استيرادها مثل القيود المفروضة على السلع الكمالية.

٢- **وقد يرجع التوقف إلى خطأ التاجر** كما لو كانت مصروفاته الشخصية تزيد عن أرباحه ودخله، أو دخل فى منافسة حادة مع زملائه وباع بضاعته بأقل من ثمن تكلفتها دون داع **وفى هذه الحالة يعتبر التاجر مفلساً بالتقصير** ويجوز الحكم بحبسه مدة لا تزيد عن سنتين.

٣- **وقد يرجع التوقف إلى تهريب التاجر أمواله وبضائعه** ثم تعمده اخفاء الحقيقة باخفاء الدفاتر أو حرق المحل، وفى هذه الحالة يعتبر التاجر مفلساً بالتدليس ويحكم بحبسه من ثلاث سنوات إلى خمس.

مما سبق يتضح أن مسئولية التاجر عن إفلاسه تختلف باختلاف ظروفه ولذلك فإن المشرع اجاز الحكم بالعقوبة فى بعض الحالات وأوجبه فى حالات أخرى.

من له طلب اشهار الإفلاس

يجوز أن يصدر الحكم بإشهار الإفلاس بناء على طلب المدين أو دائنيه أو النيابة العمومية أو المحكمة من تلقاء نفسها:

١- **الإفلاس بناء على طلب المدين:** حيث يقوم المفلس بتقديم تقرير إلى قلم كتاب المحكمة التى يقع فى دائرتها محله بأنه توقف عن دفع ديونه وذلك فى ظرف ١٥ يوماً من تاريخ

التوقف، ويجب أن يرفق بالتقرير صورة من حساباته وميزانيته أو يوضح الأسباب التى منعته من ذلك وإلا اعتبر مفلساً بالتقصير.

ويجوز فى هذه الحالة التى يتقدم المدين بنفسه أن ترى المحكمة أن تمنح التاجر «الصلح المنعى» أى تجيز له الاستمرار فى تجارته إذا رأت أنه لم يقصر فى عمله وأن ظروفاً غير متوقعة هى التى أجبرته على التوقف.

ويعين رئيس المحكمة أحد القضاة لتحقيق حالة المدين بعد استدعاء الدائنين وتقديم تقريرهم له، ثم تصدر المحكمة حكمها بعد سماع رأى القاضى المنتدب وذلك إما بمنح الصلح أو بإشهار الإفلاس.

٢- الإفلاس بناء على طلب الدائنين: لأى من دائنى التاجر أن يطلب إشهار إفلاسه مهما كان الدين صغيراً إلا أنه يشترط أن يكون هذا الدين ديناً تجارياً قد حل أجل وفائه.

وإذا تبين للمحكمة أن التاجر لم يتوقف عن الدفع فيتعرض المدعى لدفع التعويض اللازم للتاجر لما يترتب على طلب إشهار الإفلاس من الإساءة إلى سمعته.

٣- الإفلاس بناء على طلب النيابة العمومية: يجوز للنيابة العمومية طلب الحكم بإشهار الإفلاس، ويحدد رئيس المحكمة الجلسة ويقوم قلم الكتاب بإعلان المدين بتاريخها.

٤- الحكم بإشهار الإفلاس من تلقاء نفس المحكمة: يجوز للمحكمة أن تشهر الإفلاس من تلقاء نفسها وذلك فى حالة فرار المدين أو اخفاء حاله بالفعل أو إذا كان آخذاً فى إخفائه.

وتحكم المحكمة فى هذه الأحوال من غير إعلان ولا تحديد ميعاد.

معنى الحكم بإشهار الإفلاس (مشتملات الحكم)

أولاً : إثبات حالة التوقف عن الدفع وتحديد تاريخ التوقف:

قد ترجع المحكمة توقف المدين إلى تاريخ سابق إذا وجدت أن أعماله اضطربت منذ هذا التاريخ، وتسمى الفترة الواقعة بين تاريخ التوقف وتاريخ الإفلاس «بفترة الريبة» وتصرفات المدين فى هذه الفترة عرضة للبطلان إذ أنه من الجائز إذا أحس أنه لا مفر من الإفلاس فإنه يعمل على تهريب أمواله وعلى ذلك فإنه إذا باع شيئاً من عقاراته فى فترة الريبة فيعتبر البيع صورياً وعرضة للبطلان.

ثانياً : يعين الحكم أحد قضاة المحكمة مأموراً للتفليسة:

ويقوم مأمور التفليسة بالإشراف على أعمالها كما أنه يدعو جمعية الدائنين للاجتماع بواسطة قلم الكتاب ويرأس اجتماعاتها.

ثالثاً : التحفظ على المفلس وأمواله:

يقضى الحكم بوضع الاختام على مخازن المفلس ومكاتبه وصناديقه ودفاتره وأوراقه وأمتعته

وموجوداته وبما يتبع نحو شخصه فللمحكمة أن تحكم بحبس المفلس لسوء الظن به أو بالمحافظة عليه بمعرفة ضابط أو بمعرفة أحد مأمورى المحكمة للحصول على المعلومات اللازمة.

رابعاً : نشر حكم الإفلاس لكى يكون حجة على الغير :

وتتلخص اجراءات النشر فيما يلى :

١- ينشر ملخص الحكم فى صفحتين معينتين لذلك فى نفس الحكم من الصحف المقررة لنشر الإعلانات القضائية ويقوم بالنشر وكيل الدائنين.

٢- يلصق الملخص المذكور فى اللوحة المعدة لذلك فى المحكمة الكائنة فى الجهة التى صار اشهار الافلاس فيها وفى محكمة كل جهة يكون للمدين فيها محل تجارة.

خامسا : تعيين وكيل أو أكثر للدائنين:

يترتب على الافلاس نشوء رابطة قهرية بين الدائنين العاديين واعتبارهم مجموعة ذات شخصية معنوية يمثلها وكيل الدائنين الذى تعينه المحكمة لكى يدير أعمال التفليسة ويقوم بتحويل أموال المفلس إلى نقود لتوزيعها على الدائنين. وإذا تعدد الوكلاء فلايجوز لهم اجراء أى عمل إلا باجتماعهم معا وتكون مسئوليتهم تضامنية، ويجوز أن يكون الوكلاء من الدائنين أو من غيرهم.

ويقتسم الدائنون العاديون أموال التاجر قسمة غرماء أى أن كلا منهم يأخذ من دينه نسبة تعادل نسبة المتحصل من أموال المفلس إلى مجموع الديون.

أما الدائنون الممتازون وهم الذين لهم رهن على بعض عقارات المدين فيظلون خارج مجموع الدائنين إلا إذا كانت العقارات المرهونة لا تفى بديونهم فيعتبرون دائنين عاديين بالباقى.

سادسا : تحديد الديون والتحقق من صحتها :

يترتب على الافلاس تحديد الديون والتحقق من صحتها واتباع ما يلى :-

١- وقف أى دعوى يكون قد رفعها أحد الدائنين إذا لم يستطع أن يستولى بمفرده على شىء من أموال المفلس.

٢- استحقاق الديون الآجلة.

٣- وقف سريان الفوائد حتى تتحدد الديون بصفة نهائية فى يوم اشهار الافلاس.

٤- يجب على الدائنين تقديم مستنداتهم للمحكمة، ويقوم وكيل الدائنين بتحقيق الديون فى حضور الدائن ومأمور التفليسة.

الصلح وشروطه

قد يرى الدائنون بعد اشهار الافلاس أن من مصلحتهم استمرار المدين فى التجارة مع التنازل له عن جزء من الدين أو تقسيطه حتى يتمكن من الوفاء به، ويفضلون ذلك عن بيع موجوداته فربما لا يحصلون إلا على جزء بسيط من ديونهم، ويشترط لصحة الصلح ما يأتى :-

١- أن توافق جمعية الدائنين تحت رياسة مأمور التفليسة على الصلح بعد سماع تقرير وكلاء

الدائنين عن حالة التفليسة وسماع أقوال المفلس، ولا تعتبر الموافقة صحيحة الا اذا اقرتها أغلبية عددية تكون ممثلة لثلاثة أرباع الديون (مع حسبان الدائنين الغائبين).

٢- الا يكون المدين مفلسا بالتدليس فهو فى هذه الحالة غير أهل للثقة فلا محل للصلح معه.

٣- يجب أن تصدق المحكمة على الصلح ليكون نهائيا، والغالب أن يشترط فى الصلح أن يقوم مندوب أو أكثر عن الدائنين بمراقبة المفلس والاطلاع على دفاتره وابداء النصح له اثناء فترة التنفيذ حتى يطمئن الدائنون على حقوقهم ويثقوا فى المدين، فإذا لم ينفذ شروط الصلح فيجوز لأى دائن أن يطلب فسخه والرجوع إلى حالة الافلاس.

نفقة المفلس

نص القانون برفع يد المفلس عن ادارة أمواله ووضع الاختام عليها ولكنه أعفى من ذلك حاجياته الخاصة كملابسه واثاث منزله. وقد اجاز القانون للمفلس أن يطلب نفقة من أموال التفليسة، وفى هذه الحالة تنعقد جمعية الدائنين، فاذا وافقت أغلبيتها العددية يعرض الأمر على مأمور التفليسة وله أن يقر ما يراه.

أموال زوجة المفلس

يحرم القانون الزوجة من المطالبة بالاموال التى تؤول اليها من زوجها المفلس وذلك فى بحر السنة السابقة للافلاس، أما الأموال المملوكة للزوجة فعلا فلها حق استردادها.

توزيع أموال المفلس

توزع أموال المفلس بعد تحويلها إلى نقود وفق الترتيب التالى:-

١- الرسوم ومصاريف ادارة التفليسة
٢- النفقة المقررة للمفلس وعائلته
٣- الديون الممتازة
٤- الديون العادية التى تحققت وتأيدت

الحقوق التى يحرم منها المفلس

يحرم القانون المفلس من جميع حقوقة الوطنية مثل حق الانتخاب والعضوية فى المجالس النيابية والمحلية، والاشتغال بالسمسرة والعضوية فى المحاكم التجارية والتوظف فى الحكومة والتحلى برتبة أو نيشان.

اعادة الاعتبار

اعادة الاعتبار حق أعطاه القانون للتاجر المفلس ليستعيد حقوقه الوطنية والمدنية ولا يحرم من هذا الحق الا المفلس بالتدليس، ويجب على من يرغب فى اعادة اعتباره أن يتقدم بطلب (عريضة) الى محكمة الاستئناف مرفقا به مستندات المخالصة بالديون التى عليه وغيرها من الاوراق التى تؤيد طلبه.

وتلصق صورة العريضة لمدة شهرين فى اللوحة المعدة للاعلانات القضائية وعلى محل المفلس،

وينشر ملخصها فى الصحف حتى يمكن لكل دائن لم يستوف دينه كاملا أن يعارض فى اعادة الاعتبار.

وبعد اتمام الاجراءات السابقة تصدر المحكمة حكمها بقبول أو رفض الطلب.

اسئلة للتفكير والمناقشة

١- ما المقصود باشهار الافلاس؟ وما هى شروطه؟

٢- تكلم عن اسباب اضطراب أعمال التاجر والتى تؤدى الى توقفه عن الدفع.

٣- ما هى الحكمة من تعدد من لهم حق طلب اشهار الافلاس؟

٤- ما هو المقصود بفترة الريبة؟ وما مصير التصرفات الواقعة اثناءها؟

٥- ما هى أعمال كل من مأمور التفليسة؟ وكيل أو وكلاء الدائنين.

٦- وضح المقصود بقسمة الغرماء.

٧- ما الفرق بين الصلح المنعى والصلح الذى يتم بعد اشهار الافلاس - وما هى شروط كل منهما؟

٨- لماذا اجاز القانون نفقة للمفلس؟ وما هى اجراءاتها ؟

٩- ماهو وضع اموال الزوجة بالنسبة للتفليسة؟

١٠- تكلم عن كيفية توزيع أموال المفلس.

١١- ما هى الحقوق التى يحرم منها المفلس؟ وكيف يستطيع رد اعتباره؟

١٢- افلس أحد التجار وكانت ميزانية محله (الموجودات والمطلوبات) كما يلى:- (المبالغ بالجنيهات)

الموجودات ٢٠٠٠ عقار - ١٥٠٠٠ موجودات مختلفة

المطلوبات ١٦٠٠٠ دائنون (أ - له ٥٠٠٠ ب - له ٤٠٠٠ جـ - له ٧٠٠٠) ١٠٠٠ رأس المال وقد بيع العقار والموجودات وكان المتحصل ٩٠٠٠ ج وبلغت مصروفات التصفية ١٠٠٠ج

والمطلوب تحديد نصيب كل من الدائنين.

ارشادات للحل: تخصم أولا مصاريف التصفية فيتبقى من النقدية المحصلة ٨٠٠٠ وبما أن مجموع الدائنين ١٦٠٠٠ اذن نسبة ما يصرف لكل منهم ٥٠٪ من قيمة الدين.

عزيزى الطالب:

نرجو القيام بزيارة لمكتب سنديك (وكيل دائنين) والسماع لشرحه فى تتبع مراحل احدى قضايا الافلاس. ثم اكتب تقريراً عن الزيارة.

النقـــل

تعريف وظيفة النقل

النقل من أهم أوجه النشاط الاقتصادى، وهو يقوم بنقل الأفراد من مكان إلى آخر، كما أنه يقوم بنقل السلع المختلفة من مكان تقل فيه درجة الحاجة إليها إلى مكان آخر تشتد فيه هذه الحاجة ويزداد معدل الطلب على هذه السلع، وعلى ذلك فالنقل يساهم فى خلق منفعة جديدة للسلع تعرف باسم «المعرفة المكانية».

أهمية النقل

تهتم جميع الدول فى العصر الحديث بتطوير وسائل النقل وأدواته وتيسير انتقال الأفراد والسلع، فتقوم بإنشاء الطرق الممهدة التى تربط جميع المناطق ببعضها، وتقوم بإنشاء الموانى البحرية وتطويرها حتى تكون قادرة على استقبال وخدمة البواخر الضخمة، كما تهتم بإنشاء المطارات الجوية الحديثة وتجهيزها لخدمة الطيران المتقدم.

ويرجع اهتمام الدول بتقدم النقل لما له من آثار واضحة فى المجالات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية.

أولاً: الآثار والنتائج الاقتصادية لتقدم النقل :

١- **يؤدى تقدم النقل إلى تخفيض تكلفة انتاج الوحدة من السلعة**، حيث أن تقدم النقل يساعد المشروعات المختلفة على تسويق الانتاج فى الأسواق البعيدة مما يشجعها على التوسع فى الانتاج والتمتع بمزايا الانتاج الكبير الذى يتيح لها استخدام أحدث الآلات ذات الطاقة الانتاجية الكبيرة، كما يتيح لها تشغيل أكفأ العناصر من المهندسين والفنيين والإداريين والعمال وبذلك تنخفض تكلفة انتاج الوحدة من السلعة.

٢- **يؤدى تقدم النقل إلى توطن الصناعة فى أنسب الأماكن** فتكلفة النقل وسرعته ترجح عنصر الاختيار بين إقامة المصانع بجانب المواد الخام ثم ينقل الانتاج بعد ذلك إلى الأسواق -أو القيام بنقل المواد الخام إلى مواطن الاستهلاك حيث يتم تصنيعها وتسويقها معا.

٣- **يؤدى تقدم النقل إلى توازن العرض والطلب للسلع فى مختلف الأسواق** وذلك نتيجة لنقل السلع من مكان تقل فيه درجة الحاجة إليها إلى مكان تشتد فيه هذه الحاجة، ويؤدى هذا إلى التوازن فى الأثمان.

وهكذا أدى تقدم النقل إلى ظهور السلع العالمية مثل البترول والمطاط والحديد والنحاس والقمح، فمثلاً سعر المطاط فى أسواق لندن يقترب من سعره فى أسواق نيويورك مع الأخذ فى الحسبان فروق تكلفة النقل والتأمين.

٤- **يؤدى تقدم النقل إلى قيام صناعات ضخمة** لتصنيع الطائرات والسيارات والمقطورات وجرارات السكك الحديدية وعرباتها وتجهيزاتها، كذلك أدى إلى إنشاء الترسانات

البحرية الضخمة لبناء السفن، وهذه الصناعات تتطلب رءوس أموال ضخمة كما تتيح فرص عمل واسعة المدى للفنيين والإداريين والعمال والعاملين فى مجال تسويق سلع هذه الصناعات.

٥- **يؤدى تقدم النقل إلى توفير العمل لأعداد لا حصر لها** فى تشغيل وسائل النقل وصيانتها وفى مجال العمل فى صيانة الطرق وفى إدارة وخدمة الجراجات والموانى البحرية والجوية ومحطات السكك الحديدية ومحطات الأتوبيس والاستراحات التى تخدمها.

٦- **يؤدى تقدم النقل إلى تنمية السياحة** وعلى سبيل المثال قيام طائرات الإيرباص بنقل السياح الأوروبيين إلى المناطق السياحية بالبحر الأحمر وكذلك قيام الطائرات بنقل السائحين للمناطق الأثرية بالأقصر وأسوان، كما أن خطوط الأتوبيس المكيفة والتى تعمل بين القاهرة وشرم الشيخ لها أثر كبير فى تنشيط السياحة.

ويشارك النقل الجوى والنقل بالسيارات فى هذه الخدمة النقل النهرى بالبواخر النيلية السياحية، وكذلك النقل البحرى عن طريق البواخر السياحية الضخمة بين القارات والدول وعن طريق الأتوبيس البحرى وهو خدمة مستجدة تعمل فى مجال السياحة بين الموانى البحرية القريبة من بعضها.

ثانياً: الآثار والنتائج الاجتماعية لتقدم النقل

١- **يساعد تقدم النقل على إعادة توزيع السكان وتعمير المناطق البعيدة والصحراوية** حيث أن السكان فى جميع بلاد العالم كانوا قبل تقدم النقل يتركزون حول الموانى والأنهار وفى المناطق الزراعية ونحن فى جمهورية مصر العربية إذا أردنا تعمير سيناء والمناطق الصحراوية والمجتمعات العمرانية الجديدة فيجب إيجاد خطوط مواصلات سريعة ومنظمة ومريحة مع الاهتمام بشبكة طرق واسعة وممهدة.

٢- **يؤدى تقدم النقل إلى استتباب الأمن وسيادة القانون والسيطرة على الحوادث والحرائق،** فشبكة الطرق الحديثة ووسائل النقل السريعة تؤدى إلى سرعة الوصول إلى أماكن الحوادث.

٣- **يؤدى تقدم النقل وسهولة انتقال الأفراد إلى توحيد اللهجات والعادات** واسلوب معيشة الأفراد، كما يؤدى إلى زيادة الارتباط بينهم.

٤- **يؤدى تقدم النقل إلى ارتفاع مستوى معيشة الأفراد** حيث أن تقدم النقل يساعد على التقدم الاقتصادى وينعكس أثر ذلك على الأفراد حتى أصبحت كثير من السلع الكمالية يغلب عليها هذه الأيام الطابع الضرورى مثل الثلاجات والغسالات.

ثالثاً: الآثار والنتائج السياسية لتقدم النقل

١- **يؤدى تقدم النقل إلى استكمال وحدة الدولة مهما اتسع حجمها**. وإذا اردنا توثيق أواصر

الوحدة بين مصر والدول العربية وبين مصر والدول الإفريقية فلا بد من تيسير انتقال الأفراد والسلع دون عوائق مع الاهتمام بإنشاء طرق جيدة ومواصلات سريعة ومنظمة.

٢- تقدم النقل له علاقة وثيقة بالنواحى العسكرية والدفاعية حيث يسهل انتقال القوات والمؤن والذخائر.

وسائل النقل الحديثة:

تشمل وسائل النقل الحديثة ما يلى، وتختار كل منشأة ما يناسبها منها حسب طبيعة عملها

١- وسائل النقل البرى (بالسكك الحديدية وبالسيارات).

٢- وسائل النقل الجوى.

٣- وسائل النقل المائى (النهرى والبحرى).

٤- وسائل النقل بالأنابيب (مثل خطوط أنابيب نقل البترول).

أهمية اختيار وسيلة النقل المناسبة لكل من المنتج والموزع

ترجع أهمية اختيار وسيلة النقل بالنسبة للمنتجين والموزعين لأن نفقات النقل تؤثر فى اقتصاديات المشروعات فبالنسبة للمنتج نجد أن نفقات النقل تعتبر عنصراً من عناصر تكلفة الانتاج يتحملها المستهلك وتؤدى إلى زيادة ثمن السلعة فى السوق.

وبالنسبة للموزع نجد أن تكاليف النقل تمثل نسبة ملموسة من تكاليف التوزيع والتسويق.

عوامل المفاضلة فى اختيار وسيلة النقل:

هناك عوامل عامة تسترشد بها جميع المنشآت وعوامل خاصة بكل منشأة على حدة.

أولاً: العوامل العامة لاختيار وسيلة النقل

أهم هذه العوامل تتلخص فيما يلى:

١- التكلفة الخاصة بكل وسيلة

وتتمثل فى المبالغ الفعلية المدفوعة نظير قيام الوسيلة المستخدمة بنقل السلعة بالإضافة إلى التكاليف الأخرى المصاحبة لاستخدام هذه الوسيلة دون الوسائل الأخرى بما فى ذلك التخزين واللف والحزم والتحميل والتفريغ وما إلى ذلك.

٢- السرعة فى أداء الخدمة

ويقصد بالسرعة الوقت الذى تتطلبه كل وسيلة لإتمام عملية النقل، ويعتبر النقل الجوى فى المقدمة ويليه النقل بالسيارات فالنقل بالسكك الحديدية فالنقل المائى.

ويلاحظ أن هناك ارتباطاً بين طبيعة الوسيلة من حيث عامل السرعة وبين معدل الأجر فالنقل الجوى أكثر الوسائل تكلفة وأكثرها سرعة، كما أن النقل المائى يتميز بانخفاض التكاليف والبطء فى أداء خدمة النقل.

٣- الانتظام فى أداء الخدمة

فوسيلة النقل التى تستخدم مواعيد منظمة فى أداء الخدمة أفضل من وسيلة أسرع منها ولكن مواعيد أدائها للخدمة غير منظم، وعدم الانتظام هذا يؤدى إلى مشاكل متعددة تؤثر على كفاءة عمليات النقل وبالتالى قد تؤدى إلى عدم انتظام الانتاج فى المصانع وتؤثر على كفاءة نظام التوزيع بالنسبة إلى تسويق المنتجات.

ثانياً: العوامل الخاصة لاختيار وسيلة النقل

بجانب العوامل العامة السابق ذكرها فهناك عوامل خاصة بكل منشأة وأهم هذه العوامل الخاصة ما يلى :-

١- هل السلع المراد نقلها غالية أو رخيصة - وهل هى انتاجية (تستخدم فى الانتاج) أو استهلاكية - وهل هى ضرورية أو كمالية - وهل هى معمرة أو قابلة للتلف.

٢- هل الطلب على السلعة مستمر طول العام أو هو طلب موسمى فتفضل المنشأة التأجير عن تملك الوسيلة.

٣- هل يتم النقل إلى مسافات قريبة (داخل البلاد أو المدن) أو إلى مسافات بعيدة (بين الدول).

٤- مدى قرب السلع من مراكز النقل بالسكك الحديدية أو الموانى البحرية أو المطارات.

٥- مدى إمكانية المنشأة المادية ومدى قدرتها على تملك وسائل نقل خاصة بها.

٦- مدى اتساع السوق وطبيعة المنافسة السائدة فيه، وعلى سبيل المثال فجميع شركات المياه الغازية تمتلك وسائل نقل خاصة بها لتوزيع منتجاتها على منافذ التوزيع بصفة مستمرة حتى لا تترك فرصة للمنافسين فى الانفراد بالسوق فى أى وقت.

وسائل النقل البرى

أولاً: النقل بالسكك الحديدية

تعتبر السكك الحديدية من المرافق العامة الهامة فى مصر لأنها تتصل بالحياة الاقتصادية والاجتماعية اتصالاً وثيقاً. وتتقاضى هيئة السكك الحديدية مقابل خدمة النقل نولون (أجرة) تختلف حسب المسافة وحسب نوعية القطارات (قطارات ركاب بمختلف درجاتها وقطارات بضاعة بمختلف أنواعها).

ويتميز النقل بالسكك الحديدية بما يلى :-

١- **وجود شبكة ضخمة من خطوط السكك الحديدية تغطى جميع أنحاء البلاد** وتربط بين جميع مناطقها.

وتنتشر المحطات والأرصفة والمخازن فى جميع المدن والقرى الهامة مما يسمح بإنتقال الأفراد والسلع من أى مكان لآخر فى جميع أنحاء الدولة.

٢- **تتميز السكك الحديدية بانخفاض أجور النقل بالنسبة للركاب والبضاعة** مما يحد من مغالاة وسائل النقل الأخرى.

٣- تتميز السكك الحديدية بقلة الحوادث ودقة المواعيد حيث أنها ثابتة وتتم طبقاً لجداول محددة وتحرص الهيئة على لصق لوحات مطبوع عليها هذه الجداول وذلك فى مداخل المحطات وتحمل الارشادات الخاصة بنوعية القطار ورقمه ومحطات القيام والوصول والمواعيد، كما أنها تعد كتيباً (دليل) للجمهور يحتوى جميع المعلومات السابقة.

٤- تتميز قطارات الركاب بوجود درجات مختلفة لتتناسب مع جميع الدخول والطبقات، كما أنها تتميز بتقديم خدمة التكييف مقابل إضافة محدودة لقيمة التذكرة، وتقدم أيضاً خدمة عربات النوم مما يسهل السفر للمسافات الطويلة والذى يستغرق وقتاً كبيرا.

٥- تتميز قطارات البضاعة بأنها مجهزة لنقل جميع أنواع السلع الرخيصة والثقيلة فتوجد عربات صهاريج لنقل المواد البترولية وعربات ثلاجة لنقل اللحوم والأسماك وعربات مقفلة لنقل البضائع ذات القيمة، وعربات مكشوفة لنقل الحيوانات والبضائع الرخيصة والثقيلة وعربات بدون جوانب لنقل السيارات والآلات الضخمة وتمتلك الهيئة الأوناش الضخمة لتحميل السيارات والآلات على هذه العربات.

وبالإضافة إلى ذلك فإنه يلحق بقطارات الركاب عربات نقل البريد وعربات لنقل العفش لضمان سرعة الوصول.

ثانياً : النقل بالسيارات

يمثل النقل بالسيارات إحدى الوسائل الهامة لنقل الأفراد والسلع ويساعد على ذلك وجود شبكة من الطرق الممهدة والمزودة بمراكز الخدمة وأماكن الاستراحات. وللنقل بالسيارات مزايا عديدة منها :-

١- تستطيع السيارات القيام بعمليات التحميل والتفريغ فى أى مكان بعكس السكك الحديدية المقيدة بالقضبان والمحطات وبذلك تستطيع التحميل مباشرة من الحقل أو المصنع وتقوم بالتفريغ فى مخازن ومنافذ البيع فى مواطن الاستهلاك وهى فى هذا الصدد تتمتع بميزة وفر كبيرة حيث يقتضى استخدام السكك الحديدية نقل البضائع من مواطن الانتاج إلى ارصفة محطات القيام ثم نقلها من ارصفة محطات الوصول إلى مواطن الاستهلاك.

٢- امكان استخدام السيارات فى نقل السلع سريعة التلف مثل الخضروات والاسماك واللحوم والألبان وخاصة أنه يمكن تجهيزها كثلاجة متنقلة.

٣- إمكان استخدامها فى نقل الأثاث والتحف والأشياء الثمينة وخاصة أنه يمكن تجهيزها بصندوق صاج مغلق يركب على شاسيه السيارة وهى بذلك تقوم بخدمة النقل من الباب إلى الباب وهى الخدمة التى حرصت كثير من هيئات السكك الحديدية فى العالم على الجمع بين النقل بعربات القطارات والنقل بالسيارات من الباب إلى الباب، وقد أدخلت هيئة السكك الحديدية فى مصر هذا النظام ولكنه لم يلق رواجا.

٤- إمكان تملك المنشآت وسائل النقل الخاصة بها من جميع أنواع السيارات وذلك لاعتدال ثمن

السيارات وسهولة تشغيلها وانخفاض مصاريف المشال والتحميل والتفريغ والتخزين.
وتقوم المنشآت باستخدام السيارات التى تملكها فى نقل منتجاتها بعد تجهيزها بما يناسب نوعية هذه المنتجات كذلك تستخدمها فى نقل العاملين بها من مناطق سكنهم إلى مواقع العمل وبذلك تسهم فى الحفاظ على الوقت المخصص للعمل وتضمن انتظامه وتمنع إلى حد ما «الوقت الضائع» فضلاً عن أن تقديم خدمة مريحة للعاملين ينعكس أثرها على الانتاج.
وسواء استخدمت المنشأة سياراتها فى نقل منتجاتها أو العاملين بها فإنها تستخدم جوانب السيارات كإعلان متنقل للمنشأة ومنتجاتها أو الخدمات التى تقوم بها (فى عربات المدارس والبنوك مثلاً).

٥- **تظهر أهمية السيارات فى نقل الركاب** داخل المدن وبين جميع الجهات المختلفة وخاصة التى لا يوجد بها محطات للسكك الحديدية.

٦- **تبدو أهمية السيارات فى تنمية السياحة** بتسيير خطوط لخدمة المناطق الأثرية والسياحية.

النقل الجــوى

مع تقدم العلم والتكنولوجيا، تقدم النقل الجوى وأصبحت الخطوط الجوية تغطى جميع أنحاء العالم، كما اهتمت الدول بإنشاء المطارات الحديثة وزودتها بجميع الأدوات والمعدات والأجهزة اللازمة للملاحة الجوية ويتميز النقل الجوى بما يلى:-

١- **النقل الجوى أكثر وسائل النقل كلفة ولكنه أفضلها من حيث السرعة** بالإضافة إلى أن سفريات الطيران منظمة ومواعيدها محددة، لذلك **يفضل فى نقل السلع سريعة التلف والسلع الغالية**، وفى انتقال رجال الأعمال والسياسة.

٢- **صاحب تقدم النقل الجوى قيام شركات طيران قوية** ذات رؤوس أموال وإمكانيات ضخمة، ويقوم بينها علاقات منظمة، ولكل شركة خطوطها الجوية والتى تعلن عنها وعن مواعيدها فى الصحف وفى مكاتبها المنتشرة فى جميع المراكز التجارية فى المدن الواقعة على خطوطها.

٣- **يسمح لكل مسافر أن يصطحب معه وزناً معينا** من الأمتعة وما زاد عن ذلك يحاسب عليه بفئات شحن البضائع. كما تقوم شركة الطيران بنقل عملائها بسياراتها الفاخرة من وإلى المطار.

٤- **يستخدم النقل الجوى فى جميع جيوش العالم** حيث تخصص طائرات ضخمة لنقل الجنود والمعدات. وتعتبر شركات الطيران بما فيها من إمكانيات فنية ومادية وبشرية احتياطياً استراتيجياً لسلاح طيران الدول التى تتبعها..

٥- **تظهر أهمية النقل الجوى فى تنمية السياحة** حيث تنظم خطوطاً لنقل السياح للمناطق الأثرية والسياحية.

وسائل النقل المائى

أولاً : النقل النهـــرى

يعتبر النقل النهرى من أقدم وسائل النقل حيث كانت المراكب الشراعية تقوم بنقل الأفراد والسلع من مكان لآخر، وتطورت وسائل النقل النهرى باستخدام القوى المحركة فى تشغيل وحداته.

ويتميز النقل النهرى بالمميزات الآتية :-

١- **انخفاض تكاليف النقل النهرى** حيث أن نفقات القوى المحركة لوحدات النقل النهرى ومصاريف الصيانة تنخفض كثيراً عن مثيلتها فى النقل البرى والجوى.

٢- **حوادث النقل النهرى قليلة وتعطل وسائله نادرة.**

٣- **يعتبر النقل النهرى هو الوسيلة المفضلة لنقل الشحنات الثقيلة** خصوصاً إذا كانت رخيصة الثمن مثل الحجارة والرمل والأخشاب والفخار.

٤- **النقل النهرى يحافظ إلى حد كبير على سلامة البضائع القابلة للكسر أو التلف،** حيث أن الوحدات المائية تتحرك دون أن تحدث اهتزازات شديدة للبضائع كما يحدث فى عربات السكك الحديدية كما لا توجد مطبات فى الماء كما يحدث فى مطبات الطرق التى تعمل عليها السيارات.

٥- **امكان استخدام النقل النهرى فى تنمية السياحة** بتخصيص بواخر نيلية لنقل السياح إلى مختلف الأماكن الأثرية والسياحية مع تزويد هذه البواخر بجميع وسائل الإعاشة والترفيه.

٦- **تقديم خدمة نقل الركاب داخل المدن الواقعة على المجارى المائية** عن طريق «الأتوبيس النهرى» وهذه الخدمة موجودة فعلاً فى محافظة القاهرة وهى تتفادى ازدحام الشوارع ومشاكل المرور وخصوصاً فى أوقات الذروة (وهى أوقات خروج وانصراف العاملين).

٧- **على الرغم من انخفاض تكاليف النقل النهرى عن الوسائل الأخرى إلا أنه أكثرها بطئاً** وذلك يرجع إلى أن وحدات لنقل النهرى تسير فى المسالك المائية المحدودة والضيقة فضلاً عن المنشآت الهندسية المقامة عليها مثل الاهوسة والقناطر والكبارى، كما أن منسوب الماء قد ينخفض أحياناً فيؤثر فى كفاءة النقل.

ثانياً : النقل البحرى

يقصد بالنقل البحرى نقل الأفراد والبضائع عبر البحار والمحيطات، ويتميز النقل البحرى بما يأتى :-

١- **النقل البحرى أرخص أنواع النقل** لأن الطرق الملاحية لا تحتاج إلى إنشاء أو صيانة.

٢- **يستلزم النقل البحرى رؤوس أموال ضخمة** لبناء السفن العملاقة.

٣- **يستلزم النقل البحرى الاهتمام بالموانى** والأرصفة والمخازن وتجهيزات الشحن والتفريغ وتزويدها بالأوناش والمعدات اللازمة.

٤- **تتم النسبة العظمى من الصادرات والواردات عن طريق النقل البحرى** ولا يستثنى من ذلك إلا نسبة بسيطة مثل قيام النقل الجوى بنقل السلع سريعة التلف كالزهور والسلع الغذائية كالتحف والآثار.

٥- **تطورات وحدات النقل البحرى وأصبحت هناك وحدات متخصصة فى النقل** تتلائم مع كل سلعة وكذلك وحدات أخرى لنقل الركاب. وفيما يلى أمثلة للوحدات البحرية المتخصصة :-

فمثلاً توجد وحدات مزودة بالصهاريج لنقل البترول وتمثل هذه الوحدات حوالى ثلث الأسطول العالمى للنقل البحرى.

وهناك وحدات مزودة بالشفاطات لنقل الحبوب السائبة كالقمح من سطح السفينة إلى الصوامع.

وهناك وحدات مزودة بالثلاجات لنقل اللحوم والأسماك.

وهناك وحدات مجهزة خصيصاً لنقل السيارات والجرارات.

وهناك وحدات لنقل الصناديق والبضائع المختلفة.

٦- **يستخدم فى مصر حالياً عبارات لنقل المسافرين** والسيارات والسلع بين مصر والدول العربية عن طريق خليج العقبة. كما أنه توجد خدمة مستجدة تخدم الأغراض السياحية وذلك بتسيير «الأتوبيس البحرى» والذى يعمل فى مجال نقل الركاب بين الموانى البحرية القريبة من بعضها.

٧- **تنظيم عمليات النقل البحرى عن طريق القوانين والاتفاقات الدولية** كما أن المرور فى القنوات الملاحية مثل قناة السويس وقناة بنما يقتضى الالتزام بلوائح إدارة هذه القنوات وتؤدى الرسوم المطلوبة. وفى مصر فإن الرسوم المحصلة من السفن العابرة قد تجاوز مليار دولار وهيئة قناة السويس تضع فى اعتبارها عند تقدير الرسوم الوفر الذى تحققه السفن المارة بدلاً من سلوك طريق رأس الرجاء الصالح كما أنها تفرق بين السفن المحملة والسفن الفارغة، والهيئة تسعى لتعميق قناة السويس حتى يسمح الممر المائى بعبور السفن الضخمة وتضع الهيئة نظاماً لمرور السفن فى هيئة قوافل تعبر القناة تحت ارشاد المرشدين البحريين للقناة.

أسئلة للتفكير والمناقشة

١- تكلم عن المنفعة المكانية.

٢- تكلم عن النتائج التى يحققها تقدم النقل فى النواحى (الاقتصادية - الاجتماعية - السياسية).

٣- لماذا يهتم كل من المنتج والموزع باختيار وسيلة النقل؟

٤- تكلم عن العوامل العامة والخاصة عند اختيار وسيلة النقل.
٥- أكمل الجمل الآتية موضحاً نوعية وسيلة النقل:-
(أ) يعتبر النقل .... أسرع وسائل النقل ويليه النقل .... وأخيراً النقل ....
(ب) يعتبر النقل .... أكثر الوسائل تكلفة وأكبرها سرعة ويعتبر النقل ...... أقلها تكلفة وأقلها سرعة.
(جـ) يتميز النقل .... بإمكانية نقل السلع من داخل المصنع إلى مخازن المشترى مباشرة.
(د) يتميز النقل .... بأن أغلب الصادرات والواردات تتم عن طريقه.
٦- يؤدى عدم الانتظام فى خدمة النقل إلى التأثير على كفاءة هذه الخدمة - اشرح العبارة.
٧- تتميز السكك الحديدية بالصفة الاحتكارية - اشرح مفهوم العبارة مع بيان وضع السكك الحديدية فى مصر مع توضيح مزايا النقل بالسكك الحديدية.
٨- تكلم عن خدمة النقل من الباب إلى الباب، مع بيان موقف هيئة السكك الحديدية فى مصر منها.
٩- قارن بين النقل بالسيارات والنقل بالسكك الحديدية من حيث نقل (الركاب - البضائع).
١٠- اذكر الحالات التى تفضل فيها المنشأة تملك سيارات خاصة بها مع بيان المميزات.
١١- اذكر مميزات النقل الجوى مع بيان الخدمات التي تؤديها شركات الطيران لعملائها.
١٢- تملك شركة مصر للطيران اسطولاً ضخماً من الطائرات ولها خطوط طيران داخلية وخارجية، تكلم عن هذه الخطوط وعن الخدمات التى تؤديها الشركة للسياحة والنقل والاقتصاد القومى.
١٣- للنقل النهرى مزاياه وعيوبه - اذكر هذه المزايا والعيوب.
١٤- ما المقصود بالنقل البحرى وما هى مميزاته؟
١٥- قارن بين كل من النقل البرى - النقل البحرى - النقل النهرى - النقل الجوى من حيث: السرعة - التكلفة - نوعية الركاب والبضائع.
١٦- اذكر أهمية قناة السويس بالنسبة لمصر فى الحاضر وفى المستقبل.
١٧- اذكر أنواع وسائل النقل التى تستخدم فى الحالات الآتية:-
- نقل الزهور المصرية إلى أوروبا.
- نقل الفخار من قنا إلى القاهرة.
- نقل القطن المصرى إلى إنجلترا.
- نقل الركاب من القاهرة إلى أسوان.
- نقل آثار الفراعنة إلى المعارض الأوروبية.
- نقل الخضروات من المزارع إلى المدن.

عزيزى الطالب: نرجو ان تقوم مع زملائك بالزيارات التالية:-
١- زيارة لمحطة السكك الحديدية
٢ زيارة لأحد الموانى ولأحد المطارات.
[مع رجاء عمل تقرير عن كل زيارة]

التخـزين

يقصد بالتخزين تحديد الكميات من السلع التى يجب الاحتفاظ بها بالمخازن بما يضمن الوفاء باحتياجات العملاء أو التشغيل بطريقة منظمة للحفاظ عليها على أن يتم ذلك بأقل تكلفة ممكنة.

وتظهر أهمية التخزين فى الأحوال الآتية:

١- **التخزين يحقق التوازن بين مواعيد الانتاج والاستخدام للسلع المختلفة** ويظهر ذلك واضحاً فى المحاصيل الزراعية مثل الحبوب والقطن حيث أنها تنتج موسمياً وتستهلك على مدار العام.

٢- **التخزين هام لمواجهة التقلبات غير المتوقعة فى الاسعار والطلب على السلعة** (مثال توقع أحد مصانع البلاستيك ارتفاع أسعار المادة الخام وقلة أو ندرة المعروض منها).

٣- **التخزين يحقق وفورات نتيجة الشراء بكميات كبيرة.**

٤- **التخزين يضمن استمرار التشغيل فى المصانع وعدم توقف الانتاج،** فالمصانع تحتاج إلى مخازن للخامات المستخدمة لضمان استمرار التشغيل، وإلى مخازن للوقود والزيوت اللازمة لإدارة المحركات، وإلى مخازن لقطع الغيار والمهمات لضمان الصيانة المستمرة وعدم توقف الآلات، وإلى مخازن لمواد التعبئة والتغليف لتعبئة المنتجات وتغليفها للمحافظة عليها حتى يتم تسويقها، كما أنها تحتاج إلى مخازن للمخلفات حتى يتم التخلص منها بالبيع أو بإعادة التصنيع كما هو الحال فى ورش الخراطة والمعادن، وأخيراً فإنها تحتاج إلى مخازن للبضائع التامة الصنع.

٥- **التخزين هو أحد الوظائف الرئيسية فى مجال تسويق السلع وتوزيعها.** فنجد أن التخزين والمخازن من اللوازم الضرورية والهامة بالنسبة للمتاجر على اختلاف أنواعها حتى تكون قادرة على الوفاء باحتياجات عملائها.

٦- **التخزين يمثل احتياطياً استراتيجياً بالنسبة للدولة،** فهى تلجأ إلى تخزين مواد التموين الأساسية لمدد مناسبة فتضمن استمرار تدفق السلع التموينية فى الأسواق دون حدوث اختناقات.

تصميم وتنظيم المخزن

هناك اعتبارات عديدة يجب مراعاتها عند اختيار موقع المخزن وعند تصميمه وعند تنظيمه.

أولاً : اختيار موقع المخزن

عند اختيار الموقع يجب أن تراعى المنشأة قرب المخزن من وسائل النقل والمواصلات مع قربه أيضاً من أقسام الانتاج.

وقد يكتفى بمخزن واحد رئيسى إذا كان المشروع صغيراً.
أما إذا كان المشروع كبيراً فقد تلجأ المنشأة إلى إنشاء مخازن فرعية حيث يخصص مخزن لكل قسم أو عنبر. وفى حالة المشروعات التى تقوم بتنفيذ عملياتها فى عدة أماكن متفرقة مثل شركات المقاولات وشركات البترول فإنها تلجأ إلى المخازن المتنقلة على عربات كبيرة (مقطورة) تزود بالأدوات والمواد اللازمة لتنفيذ المشروع.

ثانياً : تصميم مبنى المخزن

يجب أن يراعى فى تصميم مبنى المخزن ما يلى :-

١- **أن يكون حجمه مناسباً** لاستيعاب الكميات المنتظر تخزينها مع احتياطيات نمو المشروع فى المستقبل.

٢- **أن يكون مناسباً لنوعية المواد** المراد تخزينها، فمثلاً تصميم صوامع الغلال يختلف عن تصميم ثلاجات حفظ اللحوم ويختلف عن تصميم مخازن تجار الجملة.

٣- **تحصين المبنى ضد الحريق**، حيث يجب العناية بالتوصيلات الكهربائية وصيانتها، وتزويد المخزن بأجهزة الإنذار والإطفاء مع تدريب العاملين على استخدامها، كما يجب أن يمنع التدخين داخل المخزن ويمنع استخدام الدفايات ومواقد البوتاجاز والسخانات لعمل المشروبات كما يمنع اشعال النار لأى سبب مثل حرق القمامة، وأخيراً يجب التأمين ضد الحريق.

٤- **تحصين المبنى ضد السرقة** حيث يجب أن تكون النوافذ محكمة ومزودة بالقضبان الحديدية، كما يجب أن تكون الأبواب متينة ومزودة بالأقفال، مع وضع نظام محكم للفتح والإغلاق والحراسة والتأمين ضد السرقة.

٥- **تحصين المبنى ضد الحشرات والأتربة** فيجب رصف الأرضية بالأسفلت أو بمواد عازلة لتسهيل أعمال النظافة بالإضافة إلى استخدام المبيدات الحشرية والعناية بتهوية المخزن.

٦- **تزويد المخزن بوسائل النقل والمناولة** وذلك لنقل المواد ووضعها فى الأماكن المخصصة لها داخل المخزن أو للقيام بالنقل الداخلى بين مراكز التخزين والتشغيل فى المصنع أو بين أقسام الانتاج أو لأغراض الشحن. وأهم هذه الوسائل هى:

(أ) **الرافعة الهوائية (الونش)** وتستخدم فى حمل البضائع الثقيلة الوزن أو الكبيرة الحجم.

(ب) **الناقلات الآلية (التريللا)** وقد تكون بمقطورات أو قد تكون مجهزة بشوكة رافعة وتستخدم فى نقل البضائع والصناديق المرصوصة فوق بعضها لتمتعها بمرونة كبيرة سواء فى الارتفاع أو الانخفاض.

(جـ) **الناقلات اليدوية الخفيفة** حيث يقوم عمال المخزن بدفعها يدوياً، وتستخدم فى نقل الصناديق والعبوات قليلة العدد والخفيفة الوزن.

ثالثاً : تنظيم المخزن

يجب أن يراعى ما يلى بالنسبة لتنظيم الحركة المخزنية :-

١- **تنظيم حركة استلام وصرف المواد والأصناف**. يجب تخصيص مكان (أو أماكن) للاستلام والصرف بحيث تتناسب مع حجم العمل حتى تتم هذه العمليات فى أقصر وقت ممكن وأقل مجهود.

٢- **تخصيص مكان مناسب لتخزين كل سلعة مع تجهيزه بما يناسب نوعية هذه السلعة**، فمثلاً يخصص مكان مستقل للسلع ذات الرائحة كالزيوت والشحومات بعيداً عن السلع التى قد تتأثر بها.

وبالنسبة للسلع ذات الأطوال كالمواسير ولمبات الفلورسنت فإنها توضع على الأرفف.

وبالنسبة للبضائع ذات القيمة فإنها توضع فى العيون والدواليب.

وبالنسبة للبضائع ثقيلة الحجم والمعبأة داخل بالات أو أكياس أو صناديق فيختار لها مكان قريب من الأبواب، وحيث أنها توضع على الأرض لذلك يجب حمايتها من عوامل الرطوبة والحشرات إما بوضع ألواح خشبية تحتها أو بتغطية الأرضية بطبقة عازلة.

وبالنسبة للسلع التى تحتاج لاستمرار صلاحيتها لدرجة تبريد معينة مثل اللحوم والأسماك والبطاطس فإنها تحفظ فى الثلاجات وغرف التبريد.

٣- **يراعى عند التخزين وضع السلع بطريقة منظمة تسمح بصرف الأقدم أولاً** حيث أن القاعدة أن ما يراد أولاً يصرف أولاً - منعاً لتقادم السلع أو تلفها.

٤- **يحدد لكل صنف رمز ورقم خاص ليميزه بسهولة عن غيره من الأصناف**، ويعمل فهرس كدليل على مكان وجود كل صنف ورقمه أو الرمز الخاص به.

٥- **توضع بطاقة على كل صنف**، وتحمل هذه البطاقة اسم الصنف ورقمه (أو رمزه) وحركات وروده وصرفه ومقدار الموجود منه، مع بيان الحد الأقصى والحد الأدنى للكميات الواجب الاحتفاظ بها.

٦- **تشكل لجان للجرد الفعلى** وهذه اللجان قد تكون سنوية أو دورية (كل فترة زمنية) أو مفاجئة ويختار أعضاء اللجنة من رؤساء الأقسام ويرافقهم أمين المخزن ومهمة لجان الجرد تنحصر فيما يلى :-

(أ) التحقق من أن الأرصدة الفعلية للمواد مطابقة للأرصدة الدفترية واكتشاف العجز والزيادة وتقصى أسبابها واتخاذ الاجراءات اللازمة نحو تسوية الرصيد الدفترى على أساس الرقم الفعلى.

(ب) التأكد من سلامة السجلات والبطاقات المخزنية.

(حـ) التأكد من سلامة الأصناف المخزنة وصلاحيتها والكشف عن أى أخطاء فى عمليات الاستلام والصرف والتخزين واقتراح علاج أسباب القصور.

واجبات أمين المخزن

١- استلام الأصناف المشتراة أو المصنوعة داخل المنشأة وذلك بعد فحصها بمعرفة لجنة من الفنيين والمختصين مع قيام أمين المخزن بالتوقيع على إذن الاستلام (انظر صورة إذن الاستلام بالمثال التطبيقى).

ويقوم أمين المخزن بإثبات الكميات الواردة فى بطاقة الصنف (انظر صورة بطاقة الصنف بالمثال التطبيقى).

ويجب على أمين المخزن أن يحفظ كل صنف فى المكان المخصص له بطريقة منظمة تسمح بصرف الأقدم أولاً.

٢- صرف المواد والأصناف بناء على أذون صرف معتمدة من المسئولين (انظر صورة إذن الصرف بالمثال التطبيقى) ويقوم أمين المخزن بإثبات الكميات المنصرفة فى بطاقة الصنف.

٣- استلام المواد والأصناف المرتجعة للمخازن بمقتضى إذن ارتجاع يوضح فيه رقم وتاريخ إذن الصرف الذى سبق أن صرفت بموجبه الأصناف المرتجعة مع بيان سبب الإرجاع (أنظر صورة إذن الإرجاع بالمثال التطبيقى).

ويقوم أمين المخزن بإثبات الكميات المرتجعة فى بطاقة الصنف وتعامل ككميات واردة.

٤- يقوم أمين المخزن بعد إثبات كل عملية (واردة أو منصرفة) فى بطاقة الصنف بإيجاد الرصيد.

٥- يقوم أمين المخزن بمراقبة وصول الكميات إلى الحد الأدنى والأعلى، وعليه إبلاغ المسئولين فوراً

فمن المعروف أن الحد الأدنى تحدده السياسة التخزينية للمنشأة بحيث يتناسب مع احتياطيات التشغيل أو التصنيع، كما أن الحد الأعلى الغرض من تحديده هو عدم تعطيل جزء من أموال المنشأة فى أصناف تزيد عن الحاجة وقد تتعرض للتلف لطول مدة التخزين قبل استخدامها.

٦- يقوم أمين المخزن بجرد الأصناف التى فى عهدته من وقت لآخر ومطابقتها على الرصيد المثبت فى بطاقة الصنف وذلك لاكتشاف أى أخطاء ومعالجتها قبل استفحالها.

٧- يجب على أمين المخزن الإشراف على نظافة المخزن للمحافظة على الأصناف من الأتربة والحشرات.

٨- يجب على أمين المخزن منع التدخين ومنع عمل المشروبات الساخنة داخل المخزن.

٩- يجب على أمين المخزن منع الغرباء والزوار من دخول المخزن وتفتيش العمال عند خروجهم.

١٠- يجب الاهتمام بوضع نظام محكم للفتح والإغلاق والحراسة، وتقوم بعض المنشآت التى لها مخازن لمواد ثمينة أو سجلات وأوراق سرية بعمل محضر إغلاق ومحضر فتح يومى للمخزن.

ويذكر فى محضر الإغلاق أسماء أعضاء اللجنة القائمة بهذا العمل (ومن هؤلاء الأعضاء أمين

المخزن) وتاريخ وساعة الإغلاق وأن اللجنة تأكدت من إغلاق النوافذ والأبواب ومن رفع السكينة الخاصة بقطع التيار الكهربائى وأن الاختام «البرشام» قد وضع على الأبواب، وتقوم اللجنة بتسليم المخزن والاختام للقائمين بالحراسة ويقوم رئيسهم بالتوقيع على المحضر ويحتفظ به رئيس اللجنة. (انظر صورة محضر الإغلاق بالمثال التطبيقى).

أما محضر الفتح فيذكر فيه بجانب أسماء أعضاء اللجنة تاريخ وساعة الفتح ويذكر فيه أن الأقفال والاختام سليمة وتقوم اللجنة بتسليم المخزن للأمين ويوقع بالاستلام. (أنظر محضر الفتح بالمثال التطبيقى).

مثال تطبيقى عام

فى أول يناير ٢٠٠٣ اشترت مصانع السباكة الصناعية بالمطرية ٢٠ طن حديد زهر من الحاج فؤاد إبراهيم التاجر بالمطرية سعر الطن ١٠٠٠ جنيه وذلك بمقتضى فاتورة رقم ٩٠

وقد تم فحص الأصناف بلجنة مشكلة برياسة مهندس المصنع أحمد حسين وعضوية رئيس العمال زكى عليوه وقام أمين المخزن محسن كامل بالإستلام.

وفى ٢ يناير صرف للإنتاج ١٢ طن بناء على طلب رئيس العمال وترخيص مهندس المصنع.

وفى ٤ يناير تم إرجاع طن للمخازن لزيادته عن حاجة العمل.

والمطلوب تصوير المستندات الآتية:-

١- إذن الاستلام رقم ٥٥ - إذن صرف رقم ٧٣ - إذن ارتجاع رقم ٧.

٢- بطاقة الصنف علماً بأن رقم الصنف ٨ وكان رصيده فى٣١ / ١٢ / ٢٠٠٢هو ١٧ طن ويتم التخزين بجانب المدخل الرئيسى للمخزن والحد الأعلى ٤٠ طن والأدنى ١٥ طناً.

٣- محضر إغلاق المخزن بتاريخ ١ / ١ / ٢٠٠٣ الساعة ٨ مساءاً بعضوية كل من رئيس العمال وأمين المخزن ورياسة مهندس المصنع - وتم تسليم المخزن والاختام لغفير المصنع محمد مراد.

٤- محضر فتح المخزن بتاريخ ٢ / ١ / ٢٠٠٣ الساعة ٧,٣٠ صباحاً.

مصانع السباكة الصناعية

المطرية ـ القاهرة

محضر إغلاق المخزن

أنه فى يوم أول يناير ٢٠٠٣ الساعة الثامنة مساءاً تم إغلاق المخزن وذلك بحضور السادة :-

١- مهندس / أحمد حسين   مهندس المصنع

٢- الريس / زكى عليوه   رئيس العمال

٣- السيد / محسن كامل   أمين المخزن

وقد تأكدت اللجنة من :-

رفع سكينة التيار الكهربائى ـ النوافذ مغلقة وتم إغلاق الأبواب ووضع الأختام عليها وتم تسليم المخزن إلى غفير الحراسة محمد مراد

توقيعات أعضاء اللجنة

أحمد حسين / زكى عليوه / محسن كامل

إقرار باستلام المخزن

وأن الأبواب والاختام سليمة

محمد مراد (توقيع)

١ / ١ / ٢٠٠٣

مصانع السباكة الصناعية

المطرية ـ القاهرة

محضر فتح المخزن

أنه فى اليوم الثانى من يناير ٢٠٠٣ الساعة ٧,٣٠ صباحاً تم فتح المخزن وذلك بحضور السادة :-

١- مهندس / أحمد حسين   مهندس المصنع

٢- الريس / زكى عليوه   رئيس العمال

٣- السيد / محسن كامل   أمين المخزن

وقد تأكدت اللجنة من :-

الأبواب والأختام سليمة

وتم تسليم المخزن إلى أمين المخزن محسن كامل

توقيعات أعضاء اللجنة

أحمد حسين / زكى عليوه / محسن كامل

إقرار باستلام المخزن

وأن الأبواب والاختام وجدت سليمة

محسن كامل (توقيع)

٢ / ١ / ٢٠٠٣

مصانع السباكة الصناعية

المطرية - القاهرة

إذن استلام أصناف رقم ٥٥

تاريخ الاستلام : أول يناير ٢٠٠٣

اسم المورد : الحاج فؤاد إبراهيم التاجر بالسبتية

سبب التوريد : احتياجات التشغيل والقرب من الحد الأدنى

بمقتضى فاتورة / أمر تشغيل رقم : ٩٠ بتاريخ أول يناير ٢٠٠٣

رقم الصنف	بيان	الوحدة	الكمية	السعر		القيمة		ملاحظات
				قرش	جنيه	قرش	جنيه	
٨	حديد زهر	بالطن	٢٠ طن	—	١٠٠٠	—	٢٠٠٠٠	—
	الجملة (عشرون ألف جنيه) .							

تمت معاينة الأصناف ووجدت مطابقة،

توقيعات لجنة المعاينة

رئيس العمال : زكى عليوه   رئيس اللجنة : مهندس أحمد حسين

استلمت الأصناف المبينة عاليه واضيفت لعهدة المخزن   توقيع أمين المخزن بالاستلام

محسن كامل

١ / ١ / ٢٠٠٣

مصانع السباكة الصناعية

المطرية - القاهرة

إذن صرف أصناف رقم ٧٣

تاريخ تحرير الإذن : ٢ يناير ٢٠٠٣

إلى أمين مخزن .... الخامات

نرجو صرف ١٢ (اثنى عشرة طنا) فقط

من المادة .... حديد زهر رقم ٨ ومواصفاتها كما يلى :

ملحوظة : يذكر اللون / المقاس / الموديل / الطراز / الماركة

وذلك لحساب رقم .... والعملية رقم .... للتشغيل .

اسم المرخص بالصرف ووظيفته : مهندس أحمد حسين مهندس المصنع

توقيع المرخص بالصرف : أحمد حسين

تاريخ الصرف ٢ يناير ٢٠٠٣

اسم المستلم ووظيفته : زكى عليوه رئيس العمال

توقيع المستلم : زكى عليوه

توقيع أمين المخزن : محسن كامل

مصانع السباكة الصناعية

المطرية - القاهرة

إذن ارتجاع أصـــناف للمخزن رقم ٧

تاريخ تحرير الإذن : ٥ يناير ٢٠٠٣

جهة الارجاع : .... عنابر التشغيل

سبب الارجاع : .... الزيادة عن حاجة التشغيل

اسم الصنف	رقم الصنف	الكميـة	الوحدة	رقم إذن الصرف وتاريخه	ملاحظات
حديد زهر	٨	واحد	طن	رقم ٧٣/فى ٢٠٠٣/١/٢	ـــــــ

اسم المسئول ووظيفته : مهندس أحمد حسين مهندس المصنع

توقيع المسئول : أحمد حسين

تاريخ الاستلام بالمخزن ٥ يناير ٢٠٠٣

توقيـع أمين المخـزن بالاستلام محسـن كامل

مصانع السباكة الصناعية

المطرية - القاهرة

بطاقة صنف رقم ٨

اسم الصنف ومواصفاته .... حديد زهر

وحدة القياس .... بالطن

مكان التخزين .... بجانب المدخل الرئيسى للمخزن

الحد الأدنى ١٥ طن الحد الأعلى ٤٠ طن

التاريخ	وارد		منصرف		الرصيد	ملاحظات
	رقم إذن الاستلام	الكمية	رقم إذن الصرف	الكمية		
٢٠٠٣/١٢/٣١	ـــــ	ـــ	ـــــ	ـــ	١٧	رصيد العام الماضى
٢٠٠٣/١/١	٥	٢٠	ـــــ	ـــ	٣٧	ـــــ
٢٠٠٣/١/٢	٥	ـــ	٧٣	١٢	٢٥	ـــــ
٢٠٠٣/١/٥	مرتجع بإذن رقم ٧	١	ـــــ	ـــ	٢٦	إذن الصرف برقم ٧٣ فى ٢ / ١

أسئلة وتطبيقات

١- ما المقصود بالتخزين؟ وما هى أهميته؟

٢- ما الذى يجب مراعاته عند اختيار موقع المخزن؟

٣- اذكر اسماء المنشآت التى تستخدم أنواع المخازن الآتية: مخزن رئيسى ـ مخازن فرعية ـ مخازن متنقلة.

٤- ما الذى يجب أن نراعيه عند تصميم المخزن؟

٥- تكلم عن أهمية: الصيانة ـ التأمين ضد الحريق والسرقة ـ وهل هناك رابطة بينهما؟

٦- تكلم عن أهم وسائل النقل والمناولة المستخدمة فى الشحن والتفريغ والتحميل والعمل داخل المخازن.

٧- تكلم عن كيفية تنظيم الحركة المخزنية.

٨- ما هى واجبات لجان الجرد؟ ومن هم اعضاؤها؟ وما هى مواعيدها؟

٩- تكلم عن واجبات أمين المخزن.

١٠- اقترح نظاماً محكماً لحجرة كنترول امتحانات المدرسة معززاً بالمستندات.

١١- فى أول يوليو ٢٠٠٣ اشترت الشركة الحديثة للملابس (شركة مساهمة مصرية) ١٠٠ قميص رجالى داكرون ـ مقاسات مختلفة، من مصانع النصر الحديثة بالعاشر من رمضان بمقتضى فاتورة رقم ٥١٠ وبسعر القميص ١٠ جنيه. وقد قام مدير المحل عزيز عرفة ورئيس ريون الجاهز محمد حسنين بفحص الطلبية ووجدت مطابقة وتم فى نفس اليوم تسليمها لأمين المخزن بكرى عثمان.

وفى ٥ يوليو تم صرف ٥٠ قميص ألوان مختلفة نصفها مقاس ٤٠ والباقى مقاس ٤١ وتم الصرف بناء على طلب ريون الجاهز وموافقة مدير المحل.

وفى ٣١ يوليو تم ارجاع ٥ قمصان للمخازن لعيوب فيها تمهيداً لبيعها لمحلات الدرجة الثانية.

والمطلوب تصوير إذن الاستلام رقم ٢٠١ ـ إذن الصرف رقم ٩٠٤ ـ إذن ارتجاع رقم ٢٧٠ ـ بطاقة الصنف علماً بأن رقمه فى دفاتر المنشأة ٨٨ ويحفظ فى الدولاب رقم ٦ وكان رصيده فى الدفاتر فى ٣٠/٦ هو ٢٠٠ قميص والحد الأدنى هو ١٠٠ قميص والحد الأعلى ٤٠٠ قميص.

١٢- الآتى بطاقة إحدى الأصناف فى مخازن الشركة الوطنية المتحدة.

الشركة الوطنية المتحدة

بطاقة الصـــــنف رقم ١٠٠

الحد الأدنى ٢٠ قطعة

الحد الأعلى ١٠٠ قطعة

اسم الصنف ومواصفاته ساعة حائط كوارتز

وحدة القياس بالقطعة مكان التخزين دولاب رقم ٤

التاريخ	وارد		منصرف		الرصيد	ملاحظـــات
	رقم إذن الاستلام	الكمية	رقم إذن الصرف	الكمية		
٢٠٠٣/٢/١٥	٥٦	٤٠	ـــــ	ـــ	٤٠	لا يوجد رصيد سابق
٢٠٠٣/٢/١٦	ـــــ	ـــ	٦٥	١٢	٢٨	ـــــ
٢٠٠٣/٢/١٨	٣٣	٢٠	ـــــ	ـــ	٤٨	ـــــ

والمطلوب :

١- تصوير إذن الاستلام رقم ٥٦ وإذن الصرف رقم ٦٥ .

٢- تصوير محضر الإغلاق يوم ٢٠ / ٢ / ٢٠٠٣ الساعة الثامنة تماماً مساءاً ـ وتصوير محضر الفتح اليوم التالى الساعة الثامنة والنصف صباحاً . علماً بأن مدير المحل مسعد زهران هو الذى يشرف بنفسه على الإغلاق والفتح بالاشتراك مع أمين المخزن سمير سالم والمحل له غفير نظامى .

٣- بجرد المخزن فى أول يوليو ٢٠٠٣ اتضح فقد ساعة وتقرر خصم ثمنها من مرتب أمين المخزن وحررت مذكرة لاستنزالها من العهدة ـ والمطلوب إعادة تصوير بطاقة الصنف لاستنزال الساعة علماً بأن الاستنزال فى حكم المنصرف عند الإثبات بالبطاقة مع التنويه عن ذلك فى الملاحظات .

عزيزى الطالب :

نرجو أن تقوم مع زملائك بزيارة مخازن إحدى المنشآت الكبرى واستمع لشرح المسئولين ثم اكتب تقريراً عما شاهدته ورأيك فى النواحى التنظيمية للمخزن .

التـــأمين

تعريف التأمين

هناك تعريفات عديدة للتأمين نكتفى منها بتعريف الدكتور أحمد جاد أستاذ التأمين بجامعة القاهرة سابقاً «التأمين وسيلة لتعويض الفرد عن الخسارة المالية التى تحل به نتيجة لوقوع خطر معين وذلك بتوزيع هذه الخسارة على مجموعة كبيرة من الأفراد يكون جميعهم معرضين لهذا الخطر وذلك بمقتضى اتفاق سابق».

أركان التأمين

يقوم التأمين على الأركان الأربعة الآتية وهى لازمة لجميع أنواعه سواء من الناحية الفنية أو القانونية :

١- وقوع الخط أو المخاطرة موضوع التأمين.
٢- سعر التأمين أو قسط التأمين.
٣- التعويض أو أداء المؤمن.
٤- المصلحة فى التأمين.

أولاً : وقوع الخطر أو المخاطرة موضوع التأمين :

ويعرف الخطر بأنه **«حادثة محتملة الوقوع فى المستقبل»** (كالحريق والسرقة مثلاً) ، ولا يتوقف تحقيقها على محض إرادة أحد المتعاقدين (فمثلاً لو قام المستأمن باشعال النار فى العقار المؤمن عليه من الحريق سقط حقه فى التعويض لأن المؤمن (شركة التأمين) لا يعوض الحوادث العمدية).

ثانياً : سعر التأمين أو قسط التأمين :

وهو المبلغ الذى يلتزم المستأمن دفعه إلى المؤمن مقابل تحمل الأخير تبعة الخطر المؤمن منه.

والقسط يتناسب مع الخطر ويتحدد طبقاً لجداول تضعها شركات التأمين تعرف باسم **(تعريفة التأمين) ويختلف تقدير القسط فى كل حالة** فمثلاً فى التأمين على الحياة يختلف بالنسبة إلى عمر المستأمن فيرتفع كلما تقدم فى العمر، وفى حالة الحريق يختلف حسب درجة قابلية الشىء لسرعة الاشتعال فيرتفع فى حالة التأمين على المواد البترولية والاخشاب والورق.

ثالثاً : التعويض أو أداء المؤمن :

وهو ما يجب أن يدفعه المؤمن للمستأمن عند تحقق الخطر ويتوقف مبلغ التعويض على مقدار الضرر بحيث لا يزيد عن مبلغ التأمين.

مثال (١) بضاعة قيمتها ٦٠٠٠ ج وتحدد مبلغ التأمين بنفس القيمة - فإذا احترقت بالكامل تم صرف التعويض بكامل مبلغ التأمين وهو ٦٠٠٠ ج - أما إذا كان الحريق جزئياً وقدرت الخسائر بمبلغ ٢٠٠٠ ج فإن التعويض الذى يتم صرفه هو فى حدود الضرر (الخسارة) الفعلى وهو ٢٠٠٠ ج.

مثال (٢) بضاعة قيمتها ١٠٠٠٠ جنيه وتحدد مبلغ التأمين بمبلغ ٧٥٠٠ ج - فإذا احترقت بالكامل فيصرف التعويض على أساس مبلغ التأمين وهو ٧٥٠٠ ج - أما إذا كان الحريق جزئياً وقدرت الخسائر بمبلغ ٤٠٠٠ ج فإن التعويض الذى يصرف لا يزيد عن $\frac{٣}{٤}$ الخسارة لأن التأمين لم يغط سوى $\frac{٣}{٤}$ قيمة البضاعة (البضاعة قيمتها ١٠٠٠٠ ج ومبلغ التأمين ٧٥٠٠ ج) ويتم حساب التعويض كما يلى:

$$\text{التعويض المستحق} = \text{مقدار الضرر المحقق (الخسارة الفعلية)} \times \frac{\text{مبلغ التأمين}}{\text{قيمة البضاعة موضوع التأمين}}$$

$$= ٤٠٠٠ \times \frac{٧٥٠٠}{١٠٠٠٠} = ٣٠٠٠ \text{ ج}$$

رابعاً: المصلحة فى التأمين:

المقصود بالمصلحة التأمينية أن يكون للمستأمن مصلحة فى عدم تحقق الخطر المؤمن منه (فمثلاً مالك المنزل الذى يؤمن على منزله من الحريق له مصلحة فى عدم وقوع الخطر (الحريق)، أما إذا لم يكن مالكاً للمنزل فإن التأمين يقع باطلاً لتخلف ركن المصلحة.

وإذا وجدت المصلحة وقت انعقاد التأمين ثم تخلفت بعد ذلك فإن تخلفها يستتبع انهاء التأمين (فمثلاً قام مستأجر بالتأمين على عين مؤجرة من الحريق ثم بعد مدة قام بفسخ عقد الإيجار فيستتبع ذلك إنهاء التأمين لتخلف شرط المصلحة ولا يحق للمستأجر استرداد الاقساط المدفوعة إلا عن المدة التى تبدأ من وقت فسخ عقد الإيجار وتخلف المصلحة التأمينية).

مزايا ووظائف التأمين فى المجتمع

إن الهدف الأساسى من التأمين هو تعويض الضرر فى حالة وقوع خطر محدد، وبالإضافة إلى ذلك فإن التأمين يحقق المزايا والوظائف التالية للمجتمع :-

١- **توفير الثقة والأمان:** حيث أن التأمين يغطى الخطر ويعوض الضرر فإن ذلك يوفر للمنتج والتاجر الثقة والأمان وينعكس أثر ذلك على الانتاج وازدهار التجارة. كما أن تأمينات الحياة تجعل الإنسان يمضى فى حياته متحرراً من الخوف من وقوع الضرر الذى قد يصيبه أو يصيب أولاده نتيجة الحوادث.

٢- **تجميع المدخرات وتكوين رؤوس الأموال:** التأمين صورة من صور الادخار حيث تقوم شركات التأمين بتجميع أموال المستأمنين ثم تقوم باستثمارها فى مختلف الأنشطة الاقتصادية بما يعود بالنفع على الاقتصاد القومى دون المساس بمصالح وحقوق المستأمنين وهى بذلك تعتبر من أهم هيئات تكوين الأموال.

٣- **تيسير الائتمان:** تقوم البنوك بتقديم الائتمان (القروض) لعملائها مقابل ضمانات، ومن بين هذه الضمانات وثائق التأمين على الحياة حيث أنها بعد مضى مدة معينة من بدء التأمين

وسداد عدة أقساط فإنها تصبح ذات قيمة مالية. وإذا كان الضمان عقاراً فإن البنوك تشترط التأمين عليه ضد الحريق.

كذلك تقوم شركات التأمين بتقديم سلف للمستأمنين بضمان وثائق التأمين على الحياة.

بيانات عقد التأمين (بوليصة أو وثيقة التأمين)

عقد التأمين يعتبر نافذ المفعول دون حاجة إلى تسجيله، وهو كأى عقد آخر يبنى على «الإيجاب والقبول والمقابل».

والإيجاب هو (العرض) الذى يقدمه طالب التأمين سواء بنفسه أو عن طريق مندوب الشركة أو بملء استمارة تسمى طلب التأمين.

والقبول هو (موافقة) شركة التأمين على إيجاب (عرض) طالب التأمين وإخطاره بذلك مع تحديد القسط.

والمقابل هو القسط الذى يلتزم به المؤمن له (المستأمن) نحو المؤمن - **والتعويض** الذى يلتزم به المؤمن (الشركة) قبل المؤمن له.

وعلى ذلك فإن بيانات عقد التأمين تشمل ما يأتى:

تاريخ العقد - بدء سريان العقد ومدته - اسم شركة التأمين وعنوانها - اسم المستأمن وبياناته (مثل العنوان والوظيفة والجنسية وتاريخ ومحل الميلاد) - نوع التأمين - قيمة مبلغ التأمين - قسط التأمين - توقيعات المؤمن والمستأمن - ملخص للوائح الشركة وخاصة فيما يتعلق بالمطالبة وصرف التعويض.

أنواع عمليات التأمين

توجد تقسيمات عديدة لأنواع التأمين غير أن التقسيم الشائع هو التقسيم طبقاً للخطر المؤمن ضده وأنواعه هى:

أولاً: تأمينات الحياة (تأمينات الأشخاص).

ثانياً: التأمينات العامة (تأمينات الممتلكات والنقل والحوادث).

ثالثاً: تأمينات المسئولية المدنية قبل الغير.

أولاً: تأمينات الحياة (تأمينات الأشخاص)

توجد أنواع عديدة من عقود تأمينات الحياة، ففى بعض هذه العقود يدفع مبلغ التأمين فى حالة الوفاة، وفى البعض يدفع فى حالة الحياة، وفى البعض الآخر وهو الأكثر انتشاراً يدفع فى حالتى الحياة والوفاة معاً. وفيما يلى على سبيل المثال بعض صور هذه العقود وشرح موجز لها.

مثال (١) عقد التأمين مدى الحياة:

هو عقد تدفع بمقتضاه شركة التأمين مبلغ التأمين عند وفاة الشخص المؤمن عليه، ويتم الدفع للورثة الذين يحددهم المستأمن فى العقد، ويقوم المستأمن بدفع أقساط التأمين إما مرة واحدة عند

التعاقد على صورة قسط واحد وإما على صورة أقساط لمدة محدودة أو مدى الحياة، ويتعهد المستأمن بعدم الانتحار أو الاشتراك فى مسابقات خطرة قد تؤدى إلى وفاته حتى لا يسقط حق الورثة فى التعويض.

مثال (٢) عقد التأمين المختلط :

هو عقد يدفع بمقتضاه مبلغ التأمين فى حالتين (إما عند وفاة المؤمن عليه خلال مدة التأمين، وإما فى نهاية مدة التأمين إذا كان المؤمن عليه ما زال على قيد الحياة)، ويجوز أن يكون لأصحاب هذه العقود الحق فى الاشتراك فى الارباح.

مثال (٣) عقد مهر وتكوين رأس مال الطفل أو الطفلة :

وهو من العقود الحديثة التى تبتكرها شركات التأمين لجذب العملاء. وبمقتضى هذا العقد يدفع مبلغ التأمين عند بلوغ الطفل أو الطفلة سناً معيناً حسب رغبة الوالد وبذلك يحقق الأب رغبته فى تكوين مهر لأولاده عند بلوغ سن الزواج أو رأس مال يساعدهم على بدء حياتهم العملية، وفى حالة وفاة الأب قبل انتهاء مدة التأمين يقف دفع الأقساط.

ثانياً : التأمينات العامة

تشمل عقود التأمينات العامة تأمين الممتلكات - تأمينات النقل - تأمين الحوادث.

١- عقود تأمين الممتلكات

تغطى هذه العقود الأخطار التى تتعرض لها الممتلكات، ومن أهم عقود المجموعة عقود التأمين ضد الحريق وضد السرقة. وفيما يلى فكرة موجزة عنهما.

(أ) عقود التأمين من الحريق: وقد اتسع نطاقها وامتد إلى تغطية الأخطار الآتية:-

١- تغطية أخطار الفقد أو التلف للمنقولات أو للمبانى بسبب وقوع الحريق.
٢- تغطية خسائر الحرمان من الأرباح بسبب وقوع الحريق.
٣- تغطية الخسائر الناشئة عن الظروف الطبيعية التى لا يمكن مقاومتها مثل العواصف والزلازل.

ويقصد بكلمة الحريق أن يكون هناك اشتعال حقيقى وأن يكون الحريق مفاجئاً وعرضياً (غير متعمد).

(ب) عقود التأمين ضد السرقة: والهدف منها تعويض المستأمن عن الخسارة التى تلحق ممتلكاته بسبب السرقة. ويجب على المستأمن إثبات واقعة السرقة بتقديم الأدلة المؤيدة لها وتحرير محضر بالحادث مع ضرورة اخطار الشركة فوراً للمعاينة وتحديد التعويض.

٢- عقود تأمينات النقل

تغطى عقود تأمينات النقل الأخطار التى تتعرض لها الممتلكات وهى فى دور النقل سواء كان فى النقل البحرى أو البرى أو النهرى أو الجوى، وفيما يلى شرح موجز لكل نوع منها.

١- **التأمين البحرى** ويغطى الأخطار المتعلقة بعملية النقل بالبحار وتشمل أخطار النقل على الأرض إذا اعتبرت عرضية كجزء متمم لعملية النقل بالبحار. ويوجد نوعان من عقود التأمين البحرى وهما :-

(أ) عقود التأمين على أجسام السفن وهى عقود تغطى الأخطار والخسائر التى تلحق بجسم السفينة أثناء الرحلة البحرية.

(ب) عقود التأمين على البضائع وهى عقود تغطى الأضرار التى تلحق بالبضائع المنقولة على السفينة مثل الطرود وأمتعة المسافرين.

٢- **التأمين من أخطار النقل البرى**: ويغطى هذا النوع الأخطار المتعلقة بالنقل البرى (بالسيارات أو بالسكك الحديدية. وفى هذا النوع تضمن وثيقة التأمين الفقد أو التلف الكلى أو الجزئى للرسالة (البضاعة) المؤمن عليها الناتجة عن حريق أو وقوع حادث انقلاب أو تصادم وكذلك خروج عربات السكك الحديدية عن قضبانها.

٣- **التأمين من أخطار النقل النهرى**: ويغطى هذا النوع أخطار النقل عن طريق الأنهار أو البحيرات الداخلية وفى هذا النوع تضمن وثيقة التأمين الفقد الكلى فقط الناتج عن حريق أو حادث ملاحى للوحدة الناقلة والمقصود بالفقد الكلى هو ضياع أو تلف البضاعة المؤمن عليها تلفاً كلياً بحيث تزيد تكاليف إنقاذها وتسليمها فى جهة الوصول عن قيمتها عند وصولها أو تصير البضاعة مغايرة لطبيعتها الأولى.

ملحوظة: يغلب على طبيعة عمليات النقل النهرى نقل السلع والبضائع الثقيلة والرخيصة الثمن كالحجارة والفخار.

٤- **التأمين من أخطار النقل الجوى**: يغطى هذا النوع الأخطار المتصلة بعملية النقل بالطائرات سواء تمت بين بلاد مختلفة أو داخل حدود دولة واحدة وتتضمن أخطار النقل على الأرض قبل عملية النقل الجوى ذاتها.

٣- تأمين الحوادث

ويغطى هذا النوع الحوادث المختلفة بخلاف تأمينات الحريق والنقل والحياة، وله صور عديدة منها :-

١- **التأمين من الحوادث الشخصية**: وفى هذا النوع تقوم الشركة بدفع مبالغ معينة أو مبالغ دورية فى حالة إصابة المؤمن عليه فى حادث، وقد تمتد التغطية إلى حالات الإصابة بأمراض معينة أو الاصابة نتيجة لجميع الأمراض.

٢- **التأمين من خيانة الأمانة**: يهدف هذا النوع إلى تعويض صاحب العمل عن الخسائر التى تلحق به نتيجة لخيانة أحد موظفيه أو عماله. ويطلق على هذا النوع أيضاً **«تأمين الضمان»** حيث يقوم الموظف أو العامل بدفع الأقساط لشركة التأمين فتضمنه الشركة ويظل الموظف قائماً

بعمله فإذا ما اختلس أو سرق أو بدد فإن الشركة تدفع التعويض لصاحب العمل ولها الحق في أن تسترده من الموظف وضمن هذا النوع **«تأمين أرباب العهد»**.

٣- التأمين من إصابات العمل: ويهدف إلى تعويض أصحاب الأعمال عن المبالغ التي يلتزمون بدفعها قانوناً إلى عمالهم في حالة الإصابة أثناء تأدية العمل وبسببه.

ثالثاً: تأمينات المسئولية المدنية نحو الغير

عقود هذا النوع يحمي المجتمع من الأضرار التي تحدث له نتيجة خطأ من شخص معين أو من ممتلكات هذا الشخص مثل عقود المسئولية لأصحاب المهن كالصيادلة والأطباء ومثل عقود المسئولية المدنية لأصحاب السيارات والتي تسمى عقود المسئولية المدنية عن حوادث السيارات وهي في مصر إجبارية.

التأمين الإجبارى

قد يكون التأمين اختيارياً أو إجبارياً.

والتأمين الاختيارى يسمى (التأمين الخاص) وفيه يكون للشخص المعرض للخطر الاختيار بين التأمين أو عدم التأمين.

والتأمين الاجبارى: وفيه يكون الشخص مجبراً على التأمين بحكم القانون أو لوائح التوظف ومن أهم أنواعه:

- التأمين ضد الحوادث التي تقع لطلبة المدارس والمعاهد.
- التأمين ضد المسئولية المدنية التي تنشأ عن استخدام السيارات.
- تأمين معاشات موظفي الحكومة.
- التأمينات الاجتماعية مثل تأمين اصابات العمل والتأمين ضد الوفاة والعجز والشيخوخة بالنسبة للعاملين في القطاع العام والخاص.

المطالبات الخاصة بصرف التعويض

على الرغم من أن اجراءات المطالبات تختلف باختلاف أنواع التأمين إلا أنها تشترك في العنصرين التاليين:

(أ) الأخطار بالمطالبة. (ب) التعامل بالمطالبة.

(أ) الأخطار بالمطالبة: عند وقوع الخطر المؤمن ضده أو حلول موعد سداد البوليصة (في حالة التأمين على الحياة) فيجب على المستأمن أن يحرر **«استمارة مطالبة»** تشمل بيانات البوليصة والإفادة بوقوع الخطر أو بحلول موعد السداد، ويرفق بهذه الاستمارة جميع المستندات ويقدمها لشركة التأمين.

ويلاحظ أنه في حالة التأمين البحري فيجب الإخطار بمجرد وصول السفينة إلى ميناء الوصول حتى يتمكن خبراء الشركة من المعاينة.

وفى حالة التأمين من الحريق ومن السرقة يجب الإخطار فوراً مع تقديم الأدلة وعمل محضر الشرطة.

وفى حالة الوفاة فيرفق مع استمارة المطالبة جميع المستندات المؤيدة للمطالبة مثل شهادة الوفاة وبيان سبب الوفاة وصفة طالب التعويض.

(ب) التعامل بالمطالبة: عند تسلم شركة التأمين استمارة المطالبة تبدأ بالتأكد من أن وثيقة التأمين موضوع المطالبة سارية المفعول، ثم تقوم بفحص البيانات والتأكد من صحتها بواسطة خبرائها المتخصصين فى التحقيقات والتحريات والتقديرات والنواحى الفنية ويهتم الخبراء بتحديد جميع النقاط وكتابة التقارير التى تتخذ أساساً لتسوية المطالبات وصرف التعويض.

ويتم الصرف فوراً بالنسبة لتأمينات الحياة أما بالنسبة لتأمينات الحريق والحوادث فإن الشركة لها الحق فى إعادة الشىء إلى أصله أو دفع تعويض يعادل قيمة البوليصة أو الخسارة أيهما أقل.

اسئلة للتفكير والمناقشة

١- ما المقصود بالتأمين؟ وما معنى الخطر؟ وما معنى قسط التأمين؟ وما معنى التعويض؟

٢- اشرح المقصود بالمصلحة التأمينية؟ ومتى تنتفى هذه المصلحة؟

٣- كيف يتم حساب التعويض فى الحالات الآتية:-

- بضاعة قيمتها ٣٠٠٠٠ج تم التأمين عليها بنفس القيمة واحترقت بالكامل.
- بضاعة قيمتها ٢٠٠٠٠ج تم التأمين عليها بمبلغ ١٥٠٠٠ج واحترقت بالكامل.
- بضاعة قيمتها ٥٠٠٠٠ج تم التأمين عليها بنفس القيمة واحترقت نصف البضاعة.
- بضاعة قيمتها ٤٠٠٠٠ج تم التأمين عليها بمبلغ ٣٠٠٠٠ج واحترق ربع البضاعة.

٤- تكلم عن وظائف التأمين فى المجتمع.

٥- يبنى عقد التأمين على الإيجاب والقبول والمقابل - اشرح العبارة ووضح أهم بيانات بوليصة التأمين.

٦- تكلم عن: تأمينات الحياة - تأمين الممتلكات - تأمينات النقل - تأمين الحوادث - تأمينات المسئولية المدنية.

٧- تكلم عن أهم نظم التأمين الإجبارى المطبق فى مصر.

٨- اشرح الاخطار بالمطالبة والتعامل بالمطالبة حتى يتم صرف التعويض.

عزيزى الطالب: نرجو أن تقوم مع زملائك بزيارة مكاتب إحدى شركات التأمين والاستماع إلى المسئولين عن كل ما قمت بدراسته ولاتنسى الحصول على كتيبات ونشرات الشركة، كما نرجو جمع اعلانات شركات التأمين التى تنشر فى الصحف والمجلات مع تنسيق هذه الإعلانات فى اسكتش مع بيان رأيك فيها.

الإعــلان

تعريف الإعلان :

عرفت جمعية التسويق الامريكية الإعلان بأنه «الجهود غير الشخصية لترويج الأفكار أو السلع أو الخدمات بواسطة شخص أو هيئة مقابل أجر مدفوع».

ولو أننا قارنا بين أعمال البيع والإعلان نجد أن الغرض الأساسى لكل منهما هو بيع السلع ولا يختلفان إلا فى الوسيلة المستخدمة، فالبيع بواسطة رجال البيع «بيع شخصى» أما البيع بواسطة الإعلان فهو «بيع غير شخصى».

أثر الإعلان على المجتمع :

الإعلان وثيق الصلة بالمجتمع حيث أنه يمثل العلاقة بين المعلنين والمستهلكين الحاليين والمتوقعين. وكما يتأثر الإعلان بالمجتمع فيتلائم مع حياة الأفراد وظروفهم فإنه يؤثر كذلك فى هذا المجتمع، والإعلان الجيد له آثار عظيمة على المجتمع بينما الإعلان السىء يضر بالمجتمع. وفيما يلى مزايا الإعلان الجيد على المجتمع.

أولاً : الإعلان قوة تعليمية وأداة من أدوات الثقافة ونقل الأفكار والمعلومات فى جميع المجالات :

يعتبر الإعلان وسيلة هامة من وسائل نقل الأفكار والمعلومات إلى الجمهور، والأمثلة لذلك عديدة منها :-

- تقديم المعلومات عن خصائص واستخدامات وأهمية السلع والخدمات المعلن عنها.
- الإعلان يساهم فى تزويد الجمهور بالثقافة الصحية وكيف يحافظون على صحتهم (مثال : إعلانات معاجين الأسنان - إعلانات محاربة البلهارسيا - إعلانات مقاومة الأمراض المختلفة).
- الإعلان يرشد الجمهور فى كيفية استثمار أموالهم (مثال : إعلانات البنوك عن شهادات الاستثمار والإيداع).
- الإعلان يساهم فى رفع مستوى الأفراد العلمى والثقافى (مثال : الإعلان عن الكتب والندوات العلمية والثقافية).
- الإعلان يستخدم كوسيلة لترويج المبادىء السياسية والاجتماعية (مثال : الإعلان عن مواعيد القيد فى جداول الانتخاب - الإعلان عن نشاط وخدمات الجمعيات الخيرية).

ثانياً : الإعلان يساعد على تكافؤ الفرص وخاصة فى الاستفادة من الخدمات العامة للدولة :

فالإعلان عن الوظائف الخالية يحقق مبدأ تكافؤ الفرص بين طالبى الوظيفة.

والإعلان عن المناقصات والمزادات يحقق مبدأ تكافؤ الفرص بين التجار والمنتجين والمقاولين.

والإعلان عن البعثات التعليمية يحقق مبدأ تكافؤ الفرص بين من تنطبق عليهم شروط البعثة.

ثالثاً : الإعلان يسهل للناس سبل المعيشة والحصول على حاجياتهم من السلع والخدمات :

فالإعلان يرشد الناس إلى أيسر الطرق وأنسبها فى الحصول على حاجياتهم **فيوفر بذلك** أموالهم ومجهوداتهم ووقتهم فى البحث والمقارنة.

رابعاً : الإعلان يساعد على تكوين عادات جديدة ومفيدة :

فالإعلان مثلاً عن معاجين الأسنان يعمل على تكوين العادة الصحية المفيدة فى ضرورة استخدام المعجون والفرشاة لتنظيف الأسنان صباحاً ومساءا.

والحملة الاعلانية عن النظافة وطرق الوقاية من الأمراض تعمل على تكوين **عادة الحرص** المستمر على النظافة.

خامساً : الإعلان يساهم فى زيادة الدخل القومى وفى متوسط الدخل الفردى :

الدخل القومى هو مجموع دخول الأفراد فى فترة معينة وهو أيضاً **عبارة عن صافى الانتاج** القومى من سلع وخدمات مختلفة فى هذه الفترة مقوماً بالنقود وطبقاً للأسعار السائدة.

والإعلان يؤدى إلى زيادة الطلب على السلع والخدمات المعلن عنها وبالتالى **إلى زيادة انتاجها** وبذلك يساهم فى تحقيق الزيادة فى الدخل القومى وبالتالى فى متوسط الدخل الفردى.

والإعلان يساهم فى إنشاء المشروعات الجديدة وتدعيم المشروعات القائمة مثال **ذلك الإعلان** عن الاكتتاب فى رؤوس أموال الشركات الجديدة أو فى زيادة رؤوس أموال **الشركات القائمة** للتوسع فى أعمالها.

سادساً : الإعلان يساهم فى التقريب بين طبقات الأمة :

حيث أن الإعلان يعمل على انتقال وجهات النظر والأفكار والمعلومات **فإن ذلك يؤدى إلى** التقريب بين طبقات الأمة الواحدة، كما أن ذلك على المستوى العالمى **يؤدى إلى التقريب بين الأمم** ويساعد على توطيد السلام والتفاهم العالمى.

خصائص الإعلان الجيد

يجب أن يتوافر فى الإعلان الجيد الخصائص الآتية :-

١- أن يكون الإعلان **قائماً على دراسة** السوق والمستهلكين والسلع والخدمات.

٢- أن تكون **السلع والخدمات المعلن عنها جيدة** وأن يكون المستهلك **فى حاجة حقيقية لها**.

٣- أن **يصل الإعلان إلى أكبر عدد** ممكن من المستهلكين الحاليين والمتوقعين.

٤- أن يكون قادراً على **لفت نظر المستهلكين وإثارة اهتمامهم وإقناعهم** بشراء السلع والخدمات المعلن عنها.

٥- **أن يحوز الإعلان ثقة المستهلكين** الحاليين والمتوقعين وأفضل السبل هى (**ضمان السلعة لمدة** زمنية - إعطاء فرصة **للمستهلك** لتجربة مجانية - توفير الصيانة وقطع الغيار - **شهادات** التزكية من شخصيات معروفة).

٦- أن يلتزم الإعلان بالعرف والتقاليد والقانون والآداب العامة.

٧- أن يكون الإعلان صادقاً ولا يمس حقائق قد تدعو الجمهور الإنصراف عن السلعة (مثال: عدم النص على نسبة المادة الحافظة فى المياه الغازية لتخوف البعض منها حتى لو كانت غير ضارة).

٨- أن يحقق الإعلان مصلحة المعلن بأكبر قدر من الكفاية وبأقل مجهود ووقت ونفقات.

٩- لا يجوز أن يحتوى الإعلان على اسم أو شهادة أو صورة لشخص معين دون موافقته.

١٠- أن يتجنب الإساءة إلى المنتجين والمعلنين الآخرين لتجنب أضرار رد الفعل.

١١- أن ييسر الإعلان على المستهلكين سبل الحصول على السلعة (وخاصة محدودى الدخل) وذلك ببيع السلعة بالتقسيط أو بمنح خصم نقدى أو بتقديم عينة مجانية قد ترتبط بتقديم الإعلان.

١٢- اختيار الوقت المناسب للإعلان من حيث استعدادات الجمهور للاستجابة له (أمثال: إعلانات الأصواف فى فصل الشتاء - الإعلان عن السلع فى أوائل الشهر أو فى أوقات صرف الأرباح).

١٣- اختيار أنسب طرق نشر الإعلان وذلك حسب طبيعة ونوع السلعة أو الخدمة المعلن عنها (مثال: الإعلان عن لعب الأطفال فى مجلات الأطفال - وعن الأدوات الهندسية فى مجلة المهندسين وهكذا).

طرق ووسائل نشر الإعلانات

أولاً: الإعلان فى الصحف اليومية:

الصحف اليومية هى أوسع وسائل نشر الإعلانات وذلك للأسباب الآتية:

١- هى أكثر وسائل نشر الإعلان انتشاراً فهى تصل إلى الجمهور فى كل مكان (فى الشارع - العمل - المنزل).

٢- الصحف أرخص وسائل نشر الإعلان إذا ما قورن تكلفة الإعلان المنشور بها مع سعة انتشارها.

٣- الصحف تقدم خدماتها الفنية والانتاجية للمعلن والذى لا يتحمل سوى شراء المساحة الاعلانية.

٤- الصحف أسرع وسائل النشر فيمكن الاستفادة من عامل الوقت (مثال: الإعلان عن الأدوات الرياضية فى يوم مباراة الأهلى والزمالك).

٥- نتائج الإعلان فى الصحف سريعة الظهور وخاصة فى اعلانات المزادات والمناقصات والاوكازيونات.

٦- الصحف تحقق الإعلان المستمر حيث يمكن تكرار الإعلان «يومياً».

٧- **الإعلان فى الصفحة الأولى له ميزة** حيث يراه الجمهور مرات عديدة عند تصفحه الصحيفة وعند تركها.

٨- **تشترك الأسرة جميعها فى قراءة الصحيفة** وما فيها من إعلانات مما يكون حافزاً على مناقشة السلع والخدمات المعلن عنها واتخاذ قرار جماعى بالشراء (مثال: إعلانات أفلام السينما - إعلانات السلع المختلفة).

٩- **الصحف ترشد الجمهور إلى مكان وجود السلعة أو الخدمة** وتقدم له العنوان ورقم التليفونات).

١٠- **يمثل قراء الصحف قوة شرائية** لها وزنها ويمكن توجيهها لشراء السلع والخدمات المعلن عنها، كما أن أغلب قراء الصحف من المثقفين الذين يسهل اقناعهم بالحجة والمنطق.

١١- **يمكن استخدام الصحف فى البيع بالبريد** وهو منتشر فى الخارج، حيث يقوم القارىء بعد معرفة عنوان المنتج أو الموزع بارسال ثمن السلعة بحوالة بريدية أو بشيك فترسل له السلعة بطريق البريد.

١٢- **يساهم الإعلان فى الصحف فى ترويج المبيعات وذلك بنشر كوبون مع الرسالة الإعلانية،** وبمقتضى هذا الكوبون يستطيع القارىء الحصول على الهدايا الترويجية والتذكارية والاشتراك فى المسابقات وكل ذلك من دواعى تنشيط المبيعات.

فالهدية الترويجية عبارة عن عبوة صغيرة من السلعة لإعطاء القارىء فرصة لتجربتها توطيداً للثقة فيها، وقد تكون الهدية الترويجية هدية مرتبطة بالسلعة (مثال: تقديم علبة أمواس لكل مشترى ماكينة حلاقة).

والهدية التذكارية هى هدية ذات فائدة شخصية للمستهلك مثل (الميدالية - السلاسل - النتائج) وهى تحمل اسم المنتج أو الموزع ويستخدمها المستهلك مدة طويلة فيرتبط المستهلك بالمنتج أو بالموزع وتتكون بينهما علاقات عامة.

والمسابقات تساهم فى زيادة المبيعات حيث يشترط أن يرسل الكوبون إلى المنتج أو الموزع ومع أغطية السلعة كما فى مسابقات شركات الحلويات أو مع من يعثر على غطاء معين كما فى مسابقات المياه الغازية.

ثانياً: الإعلان فى المجلات

يتميز الإعلان فى المجلات بالمزايا السابقة بالإضافة إلى المزايا الآتية:

١- **حياة الإعلان فى المجلة أطول عمرا:** حيث تستمر المجلة فى حوزة القارىء أسبوعاً أو أكثر حتى يصدر العدد التالى، مما يتيح تكرار قراءة الإعلان، كما أن كثيراً من القراء يفضل الاحتفاظ بأعداد المجلات والرجوع إليها من وقت لآخر وبذلك يبقى الإعلان حياً لمدة تطول إلى عدة سنوات (مثال: الاحتفاظ باعداد مجلات التفصيل).

أكثر لفتا للنظر.

٢- **صغر حجم المجلة بالنسبة للصحيفة**: يجعل الإعلان أكثر لفتا للنظر.

٣- تستخدم المجلات ورقاً مصقولاً مما يساعد على وضوح وجمال الإعلان ويجعله أكثر جاذبية للقارىء.

٤- تستخدم المجلات الألوان مما يمكن المعلن من عرض السلع بصورها الطبيعية والاستفادة من التأثيرات الإيحائية للألوان ويجعله يحس بالسلعة احساساً طبيعياً مما يؤدى إلى إثارة اهتمامه بها.

وكل لون يرتبط باحاسيس وانطباعات معينة نشأت عن طبيعية الأشياء التى يغلب عليها هذا اللون، فاللون الأحمر هو لون الدم والثأر والحرارة والثورة والعنف والقوة. واللون الأزرق الفاتح هو لون ماء البحر والسماء ويوحى بالهدوء والسكينة والاطمئنان. واللون الأصفر هو لون الصحراء والجفاف والجدب والمرض والغيرة - واللون الأبيض هو لون النهار والوضوح والصراحة والسلام. واللون الأسود هو لون الظلام ويستخدم فى الإعلان لتشرق فيه السلعة، واللون الأخضر هو لون الزرع والنماء والخضرة.

تطبيقاً لذلك يستحسن عدم استخدام اللون الأصفر فى إعلانات الأدوية، كما يستحسن استخدام اللون السماوى والأخضر الفاتح فى الثلاجات بجانب اللون الأبيض.

ثالثاً: الإعلان بالسينما

يشمل تكاليف الإعلان بالسينما نفقات انتاج الأفلام وتكاليف العرض، وتتفاوت أسعار العرض وفقاً لدرجة السينما الذى يحددها مستواها وموقعها ونوع جمهورها ونوعية الأفلام التى تعرضها.

والإعلان بالسينما له الخصائص والمميزات الآتية:-

١- **اهتمام المشاهد مركز على ما يعرض عليه** وهو على استعداد لتقبل الإعلان نظراً لحالته النفسية الطيبة.

٢- **امكان استخدام الألوان** مع ما لها كما سبق من قوة ايحائية وتأثيرية.

٣- **امكان استخدام عنصر الحركة والحياة** مما يجعل الإعلان أكثر فاعلية وتأثيراً.

رابعاً: الإعلان بالإذاعة

الإرسال الإذاعى واسع المدى ويصل إلى كافة فئات الجمهور وتتلخص خصائصه ومزاياه فيما يلى:-

١- **الإذاعة وسيلة سمعية يتسع فيها المجال للشرح الوافى** والاتصال بالمستهلكين (الحاليين والمتوقعين) باسلوب يشبه الاتصال الشخصى حيث يمكن استغلال نبرات الصوت فى التأثير على المستمعين.

٢- **يستطيع الإعلان مخاطبة من لا يعرفون القراءة** وينقل لهم الرسالة الإعلانية.

٣- **يستطيع المعلن أن يذيع رسالته الإعلانية بلغات ولهجات مختلفة لتصل إلى جميع** المستمعين.

٤- **الإرسال الإذاعى يغطى جميع مناطق التوزيع والبيع** ويمكن الإذاعة بالمحطات المحلية.

٥- **يستطيع المعلن تغيير الرسالة الإعلانية** فى كل فترة يذاع فيها الإعلان حتى **يستطيع تغطية** كافة المغريات البيعية للسلع والخدمات المعلن عنها.

خامساً : الإعلان بالتليفزيون

الإعلان بالتليفزيون وسيلة سمعية وبصرية تجمع بين معظم خصائص الإعلان بالإذاعة والسينما، غير أن الإعلان بالتليفزيون مجاله أوسع.

١- **المناظر الثابتة**: والتى يصاحبها تعليق، وقد تتعدد المناظر أثناء التعليق أو تشمل حركات قليلة.

٢- **الفيلم المسجل**: وقد يكون تسجيلياً ويشمل صوراً وحركة يصاحبها تعليق. وقد يتخذ الفيلم شكل تمثيلية تراجيدية أو كوميدية حيث تبنى قصة الإعلان على حكاية وعقدة وحل، والحل يقدمه المعلن (مشكلة اسكان مثلاً) وقد يكون الفيلم التسجيلى على شكل أغنية أو حديث أو مناقشة.

٣- **الإذاعة المباشرة على الهواء**: ويتصل موضوع الإعلان فى هذه الحالة بالوقت الذى يذاع فيه (مثال : افتتاح محل أو مصنع) ومناظر الإعلان تحتوى على الحركة والتعليق.

سادساً : الإعلان بالنيون

النيون عبارة عن أنابيب زجاجية تتخذ شكل حروف ورسومات وتملأ بغازات كيميائية حتى إذا ما وصلت بالكهرباء فإنها تضىء بألوان مختلفة تبعاً لنوع الغاز. كما أنها قد تضاء بطريقة مستمرة أو متقطعة، ثابتة أو متحركة، وهذه الأنابيب تركب على لافتات المحلات أو على تركيبات خشبية أو حديدية تثبت على المبانى العالية الموجودة فى الميادين والشوارع الرئيسية لإتاحة مشاهدة الإعلان لأكبر عدد ممكن من الجمهور.

ويتميز الإعلان بالنيون بالمزايا الآتية :

١- **يمكن رؤيته من مسافة بعيدة** وخاصة إذا ركب فى مكان عال وكان حجمه كبيرا.

٢- **يمكن رؤيته بسهولة فى الظلام**.

٣- **يمكن رؤيته نهاراً** إذا كانت حروفه ورسوماته واضحة وتخالف لون المنظر الذى يقع خلفها.

٤- **الإعلان بالنيون يثير التفات الجمهور** وخاصة إذا كانت الأضواء متقطعة أو متحركة.

٥- **الإعلان بالنيون يضفى على المعلن سمعة طيبة** ويشير إلى متانة مركزه المالى لارتفاع تكلفة هذا النوع.

سابعاً : الإعلان بالبريد المباشر

الإعلان البريدى من الوسائل التى تنقل الرسالة الإعلانية المطبوعة إلى مستهلكى السلع والخدمات أو المتعاملين فيها وهم فى محل إقامتهم. وخصائص ومزايا الإعلان البريدى هى :-

أولاً : الإعلان البريدى إعلان انتقائى حيث ينتقى المعلن جمهوره من المستهلكين والمتعاملين ويسترشد فى ذلك بدليل التليفونات ومن النقابات المهنية ومن شئون العاملين والهيئات والإدارات والمنشآت.

ثانياً : الإعلان البريدى إعلان شخصى وهو بذلك أقدر على الأقناع المنطقى وإثارة المشاعر النفسية وخلق علاقات عامة بين المعلن وجمهوره.

ثالثاً : يتوقف نجاح الإعلان البريدى على عاملين هما (نوعية الرسالة الإعلانية المطبوعة وغلاف هذه الرسالة).

وبالنسبة لغلاف الرسالة يستحسن ألا يحتوى على اسم المعلن حتى لا يبدو أنه إعلان مباشر كما يجب أن يراعى الدقة التامة فى كتابة اسم وعنوان المرسل إليه وأى خطأ فى ذلك يؤدى إلى اضرار ونتائج عكسية.

وبالنسبة للرسالة الإعلانية البريدية فلها أنواع متعددة وهذه الأنواع هى :-

١- **الخطابات البيعية**: ويشترط فيها البعد عن شكل الخطابات الدورية فتكتب كل رسالة على حدة أو تستخدم طرق نسخ أو طباعة يبعدها عن مظهر الخطاب الدورى وذلك تأكيداً لسمة الشخصية.

٢- **البطاقة البريدية (الكارت بوستال)** وهو من الورق المصقول المقوى ومساحته (١٥×٩سم تقريبا) ويحتوى أحد الوجهين على صورة للمحل أو السلعة والآخر على رسالة قصيرة.

٣- **الوريقات الإعلانية**: وهى أوراق صغيرة الحجم تطبع على الوجه الواحد أو على الوجهين وترسل مبسوطة أو مطوية طية واحدة أو تطوى أكثر من مرة إذا كانت كبيرة الحجم.

٤- **الكتيبات**: وهى كتب صغيرة الحجم وتحتوى على قدر مناسب من الصفحات لإتاحة الفرصة لمزيد من التفصيلات.

٥- **دفاتر البيان (الكتالوجات)** وهى كتيبات تجارية تحتوى على بيانات تفصيلية عن مواصفات السلع وأسعارها.

٦- **المجلات والنشرات**: ويصدرها المعلن ويوزعها على العاملين بالمنشأة ويرسلها إلى كل من له علاقة بالمنشأة كوسيلة من وسائل العلاقات العامة.

ومن البديهى أن تختار كل منشأة ما يناسبها من الأنواع السابقة، فمثلاً شركات السياحة تفضل البطاقة البريدية والوريقات الإعلانية (المطويات)، أما الشركات الصناعية والهندسية تفضل الكتيبات والكتالوجات. وبالنسبة للشركات التجارية فإنها تفضل الخطابات البيعية

والكتالوجات وبالنسبة لشركات البترول فكثير منها يصدر مجلات ونشرات بها الكثير من الأبحاث والإحصائيات ، وتحرص البنوك على اصدار نشرات دورية تختص بالنظام المصرفى وتفضل بعض الشركات إرسال هدية تذكارية أو ترويجية مع الرسالة الإعلانية لإيجاد علاقات عامة مع جمهورها .

ثامناً : الإعلان فى الطرق ووسائل النقل

يطلق البعض على الإعلان بالطرق ووسائل النقل (الإعلان خارج الأبواب) **تمييزاً له عن** الأنواع الأخرى مثل الإعلان فى الصحف والمجلات والسينما والإذاعة والتى تسمى **(الإعلان** داخل الأبواب) والوسائل المستخدمة فى إعلانات الطرق ووسائل النقل هى :-

١- **التركيبات الخشبية أو المعدنية المقامة داخل المدن** فى الميادين والشوارع الهامة حيث تخصص للصق أو تثبيت الإعلانات المطبوعة أو المرسومة على الورق أو الصاج أو الخشب أو الكرتون . ويحكم شروط إقامة هذه اللوحات القوانين والقرارات الوزارية

٢- **التركيبات المعدة للإعلان بالطرق الزراعية والصحراوية** وهى مصنوعة من الخشب أو المعدن إذا كانت على جانبى الطرق الزراعية أو تبنى بالأسمنت المسلح إذا كانت على جانبى الطرق الصحراوية ، وتثبت على هذه التركيبات الإعلانات المطبوعة أو المرسومة على الصاج أو الورق المقوى .

٣- **اللافتات الكيلومترية بالطرق الزراعية والصحرواية** وهى لوحات معدة للإعلان مقاسها (متر × متر) ويثبت اسفلها لوحات صغيرة مقاس (٣٠ × ٣٠سم) موضح عليها الأبعاد الكيلومترية للطرق . وقد يستخدم فى دهان بعضها مادة عاكسة للضوء .

٤- **اللوحات المثبتة داخل عربات ومحطات السكك الحديدية وكذلك المثبتة داخل أو خارج عربات الترام والمترو والأتوبيس وكذلك المثبتة فوق اسطح محطات الترام والمترو .**

٥- **المصابيح والساعات المضيئة** وهى عبارة عن أشكال مجسمة تثبت على قاعدة أو على أعمدة الإنارة ويستخدم الوجهان للإعلان .

٦- **الخرائط الإرشادية المضيئة التى توضح معالم المدينة ،** حيث يقوم السائح أو الزائر بالضغط على أحد الأزرار الكهربائية فيظهر الجزء المطلوب مضاءاً ويستخدم المعلن أماكن هذه الخرائط لعرض إعلاناته .

خصائص ومزايا الإعلان فى الطرق ووسائل النقل :

١- **يشاهد الإعلان جميع الأفراد** أيا كانت أعمارهم أو طبقاتهم أو ثقافتهم ويتكرر رؤية الإعلان كلما تكرر مرورهم دون تحمل تكاليف إضافية . ويمكن للمعلن أن يختار الأماكن التى يتركز فيها عملاؤه وجمهوره .

٢- فى حالة إضاءة الإعلان يمكن رؤيته ليلاً ونهارا كما يمكن تشكيل مصابيح الإضاءة بحيث تمثل السلعة أو العبوة أو العلامة التجارية (وهى التى تميز المنتجات أو السلع عن غيرها).

٣- يستطيع المعلن أن يعرض إعلانه عن سلعة بألوانها الطبيعية وبأشكالها المجسمة فيستفيد بزيادة القدرة على لفت النظر وإثارة الاهتمام مع الاستفادة بالقدرة الايحائية للألوان.

٤- بالنسبة للإعلان بوسائل نقل الركاب فإن الإعلان يغطى منطقة كبيرة حسب طول الخط، كما أنه يقع أمام نظر الراكب مدة طويلة فيقرأه بإتقان، كما يتكرر قراءته ذهاباً وإيابا فى حالة المواصلات اليومية.

اسئلة للتفكير والمناقشة

١- ما المقصود بالإعلان؟ وما هو أثره فى المجتمع؟ وما هى خصائص الإعلان الجيد؟

٢- قارن بين الإعلان:

(أ) فى الصحف والمجلات. (ب) فى الإذاعة والتليفزيون.

٣- ما هى مزايا الإعلان بالنيون؟

٤- «الإعلان البريدى إعلان انتقائى وهو أيضاً إعلان شخصى» وضح هذه العبارة بالتفصيل.

٥- ما هى أنسب أنواع الرسائل الإعلانية البريدية للشركات الآتية:-

شركة توزيع منتجات غذائية - شركة سياحية - شركة طيران - بنك مصرفى - شركة هندسية.

٦- هناك نوعان من الإعلان (الإعلان داخل الأبواب والإعلان خارج الأبواب) ما المقصود بهذه العبارة؟

٧- ما هى أهم الوسائل المستخدمة فى الإعلان فى الطرق وفى وسائل المواصلات؟ وما هى مزايا هذا الإعلان؟

٨- تكلم عن التأثيرات الإيحائية للألوان؟ وما هى الحالات الممكن استخدامها فيها بالنسبة للإعلانات المختلفة؟

٩- اكتب عن أهمية الهدايا الترويجية والتذكارية والمسابقات فى تنشيط المبيعات؟

١٠- اشرح كيف تساعد زميل لك يريد أن ينشىء مشروع بيع بالبريد.

ولدنا العزيز:

اجمع مجموعة من الإعلانات من الصحف والمجلات ومن إعلانات شركات التأمين السياحية ومن مجلات ونشرات الشركات والبنوك - ورتبها فى اسكتش حسب نوعيتها.

والآن وضح رأيك فى كل إعلان من حيث (تصميمه - جاذبيته - قدرته على الإقناع - نتيجته) ناقش آراءك مع زملائك ثم مطلوب منك تقديم نماذج إعلانية من تصميمك مع اقتراح وسيلة **النشر**.

البنـوك

تنقسم البنوك من حيث طبيعة العمليات التى تقوم بها إلى الأنواع الآتية :

أولاً : البنك المركزى :

هو قمة الجهاز المصرفى ويقوم بإصدار أوراق النقد (البنكنوت) ، كما أنه يحتفظ بإيرادات الدولة ويقوم بسداد مصروفاتها ، ويشرف على البنوك ويتولى الرقابة على الإئتمان (القروض) المصرفى .

ثانياً : البنوك التجارية :

هى بنوك تستمد مواردها المالية من ودائع العملاء وتستثمر هذه الودائع فى منح القروض قصيرة الأجل بجانب القيام بالخدمات المصرفية للعملاء والتى سنتناولها بالتفصيل .

ثالثاً : البنوك المتخصصة :

هى بنوك تتخصص فى نشاط مصرفى محدد أو تتخصص فى مزاولة جميع الأنشطة مع نوع خاص من العملاء ، وهى تقوم بتقديم القروض متوسطة وطويلة الأجل ، وهذه البنوك يطلق عليها مسميات تتفق مع طبيعة أعمالها .

وأهم أنواع البنوك المتخصصة البنوك التالية :-

١- **البنوك العقارية :** وهى مؤسسات تتخصص فى منح الإئتمان (القروض) متوسطة وطويلة الأجل مقابل الحصول على ضمانات عقارية كما تقوم بتقديم الخدمات العقارية والاستشارية للعملاء وذلك فى المجال العقارى .

٢- **البنوك الزراعية :** وهى مؤسسات مالية تتخصص فى تقديم الائتمان الزراعى بأنواعه المختلفة ، وتقديم الخدمات الزراعية للمؤسسات الزراعية والمزارعين .

ويقوم على خدمة الائتمان الزراعى والتعاونى فى مصر البنك الرئيسى للتنمية والائتمان الزراعى ويتبعه بنوك التنمية الزراعية فى المحافظات وفروعها بالمراكز والتى يتبعها بنوك القرى ، وكل بنك قرية يتبعه مندوبيات حسب عدد القرى التى يخدمها وبهذا التنظيم تصل خدمات البنك إلى جميع أنحاء الريف المصرى وتؤدى له الخدمات الزراعية بجانب الخدمات المصرفية .

٣- **البنوك الصناعية :** وهى مؤسسات مالية تتخصص فى الائتمان الصناعى بتقديم القروض للشركات والمشروعات الصناعية لزيادة امكانياتها الانتاجية أو لزيادة رأس المال المتداول ، كما أنها تقوم بتقديم المشورة والخبرة الفنية والتمويلية والإدارية للمستثمرين ورجال الصناعة .

ويقوم على خدمة الائتمان الصناعى فى مصر بنك التنمية الصناعية .

٤- **بنوك الاستثمار**: وهى قد تتخصص فى فروع معينة من قطاعات الاقتصاد القومى وقد تعمل فى جميع مجالات النشاط الاقتصادى التى يثبت لها جدواها الاقتصادية، وبجانب ذلك فإنها تقوم بجميع العمليات المصرفية وتقديم الخدمات الإدارية والاستشارية لعملائها.

وجدير بالذكر أن بنك مصر هو أول بنك تجارى فى مصر قام بوظيفته كبنك تجارى ووظيفته كبنك استثمار حيث أنشأ العديد من الشركات الصناعية والاقتصادية وساهم فى رؤوس أموالها وأمدها بالقروض والخبرة الفنية ولذلك فقد أطلق عليه «بنك أعمال».

٥- **البنوك الاجتماعية**: هى مؤسسات مالية لا تهدف إلى الكسب المادى فهى تقدم قروضها لصغار المواطنين وخاصة محدودى الدخل، كذلك تقوم بصرف الإعانات الاجتماعية بالتنسيق مع الأجهزة الحكومية المختصة.

وفى مصر يقوم بنك ناصر الاجتماعى بتحقيق الأهداف السابقة بالإضافة إلى جمع الزكاة وانفاقها فى مصارفها الشرعية.

أهم أعمال البنوك التجارية

أولاً: فتح الحسابات الجارية وقبول الودائع وفتح حسابات التوفير

وفيما يلى بيان بأنواع الحسابات التى يفتحها البنك بالتفصيل:-

١- **الحسابات الجارية العادية: وتسمى «حسابات اطلاع»** ومن حق العميل الإيداع أو السحب فى أى وقت ولا تحتسب فائدة على الرصيد الدائن ويستثنى من ذلك الجمعيات الخيرية والقصر وكذلك الحسابات الجارية بالعملات الاجنبية لجذب هذه العملات.

٢- **الحسابات الجارية باخطار سابق**: ويقيد حق العميل فى السحب باخطار البنك مسبقاً بمدة معينة، وفى مقابل ذلك يمنح البنك العميل فائدة تختلف حسب مدة الاخطار.

٣- **حسابات الإيداع لمدة محدودة**: ويقيد حق العميل فى السحب طوال هذه المدة مقابل اعطائه فائدة تختلف حسب مدة الوديعة ويستطيع العميل الاقتراض من البنك بضمان الوديعة.

٤- **حسابات التوفير**: وتحتسب الفائدة على الأشهر الكاملة، ولا تحتسب فائدة على كسور الجنيه ولا على شهر الإيداع أو شهر السحب. وقد أعفى القانون الفوائد من الضرائب تشجيعاً على الادخار.

ثانياً: تقديم التمويل اللازم (القروض) للنشاط التجارى والاقتصادى لآجال قصيرة

عند تقديم القروض يشترط البنك أن يقدم العميل ضماناً مقبولا، وهذا الضمان قد يكون أوراقاً مالية (أسهم وسندات) أو أوراقاً تجارية (كمبيالات وسندات إذنية) أو بضائع أو ضمان شخصى إلى غير ذلك من الضمانات.

ويهمنا أن نعرض عملية منح السلف للعملاء بضمان بضائع أو أقطان أو محاصيل حيث تودع بمخازن وشون البنك، كما يقوم البنك ببيعها نيابة عن العملاء، ويتقاضى البنك فوائد القروض

وأجور التخزين والحراسة ومصاريف الأرضية وعمولته عن البيع، ويشترط أن تكون البضائع ملكاً للمدين وبإمكانية تخزينها لمدة طويلة وكذلك سهولة بيعها وتصريفها وتقدير قيمتها.

ثالثاً: القيام نيابة عن العملاء بعمليات التحصيل وعمليات السداد

يقوم البنك بتحصيل مستحقات عملائه من شيكات وكمبيالات وسندات إذنية إلخ مقابل عمولة بسيطة ويقوم بتعلية (أضافة) الصافى لحساباتهم الجارية بعد خصم العمولة ومصاريف التحصيل.

كما يقوم البنك بسداد المطلوبات التى على عملائه مثل أقساط التأمين والإيجار والكمبيالات واشتراكات التليفون إلخ ويقوم بخصم المبالغ التى دفعها والعمولة والمصاريف من الحسابات الجارية للعملاء.

رابعاً: خصم الأوراق التجارية (الكمبيالات والسندات الأذنية)

يحتاج التجار إلى نقود حاضرة ولذلك فهم لا ينتظرون حلول ميعاد استحقاق الكمبيالات والسندات الإذنية التى فى حوزتهم فيقومون بقطعها (أى عدم الانتظار وقطع المدة الباقية) وخصمها فى البنك (أى الحصول على صافى قيمتها بعد خصم عمولة البنك ومصاريف التحصيل والفوائد من تاريخ القطع حتى تاريخ الاستحقاق) ويطلق على الفرق بين القيمة الاسمية والصافى كلمة الاجيو أو مصاريف القطع.

خامساً: فتح الاعتمادات المستندية لتمويل التجارة الخارجية

الاعتماد المستندى هو اتفاق بين البنك والبنك الذى يراسله فى الخارج أن يدفع المراسل للمصدر قيمة البضاعة المستوردة بالعملة الاجنبية مقابل تسلم مستندات الشحن البحرى للبضاعة (وهى الفاتورة وبوليصة الشحن البحرى وبوليصة التأمين البحرى على البضاعة) ولما كان هذا الاتفاق مقروناً باستلام المستندات لذلك فإنه يسمى الاعتماد المستندى ويلجأ إليه التجار عند قيامهم بالاستيراد من الخارج ويحصل البنك منهم قيمة مبلغ الاعتماد والعمولة والمصاريف، ويشترط البنك موافقة السلطات المختصة على الاستيراد.

سادساً: تقديم خطابات الضمان للمقاولين والموردين

تطلب المصالح الحكومية والمنشآت ضمانات مالية من المتقدمين بالعطاءات ضماناً لقيامهم بالتنفيذ أو التوريد فى حالة إرساء العطاء عليهم، وهذا الضمان المالى يكون عادة نسبة مئوية من قيمة العطاء يرد لمن يرسو عليهم العطاء. وهذا الضمان قد يكون نقداً أو بشيك أو بخطاب ضمان من أحد البنوك.

وخطاب الضمان هو خطاب يتعهد فيه البنك بأن يدفع للمستفيد (الجهة الحكومية أو المنشأة) المبلغ المثبت فى الخطاب عند أول مطالبة وذلك خلال مدة سريانه.

ويقوم البنك باصدار خطابات الضمان مقابل العمولة ويشترط أن يقدم العميل غطاء لهذا

الخطاب (أى يقدم ضماناً) وبعد انتهاء عملية المقاولة أو التوريد فإن المقاول أو المتعهد يسترد الخطاب من الجهة التى قدمه لها، ثم يقوم بإعادته للبنك ويسترد الضمان الذى قدمه.

سابعاً: بيع وشراء وحفظ الأوراق المالية وتحصيل كوبوناتها

يقوم البنك بناء على طلب عملائه بشراء وبيع الأوراق المالية مقابل العمولة والسمسرة، كما أنه يقوم بقبولها بصفة أمانة لحفظها فى خزائنه مقابل رسم إيداع، ويشترط البنك أن يكون للعميل حساب جارى لإضافة المبالغ المحصلة لحسابه وذلك عند بيع الأوراق أو عند تحصيل كوبوناتها.

الكوبونات: يلحق بالسهم أو السند صفحة مقسمة إلى اجزاء صغيرة تسمى كوبونات. وكل كوبون يحمل أرقاماً مسلسلة بجانب رقم السهم أو السند واسم الشركة، ويفصل الكوبون عند ميعاد صرف الأرباح (بالنسبة للأسهم) أو ميعاد صرف الفوائد (بالنسبة للسندات) ويقدم للتحصيل ولسهولة فصل الكوبون فإن جوانبه تكون مشرشرة (كطابع البريد).

ثامناً: القيام بعمليات الصرف الأجنبى واستبدال العملات (الكمبيو)

يقوم البنك بشراء وبيع العملات الأجنبية وذلك حسب سعر الكمبيو المعلن ويوجد سعران للكمبيو سعر بيع وسعر شراء والفرق بينهما ربح البنك.

ويقوم البنك أيضاً بإصدار الشيكات السياحية، والشيك السياحى هو أمر صادر من البنك إلى وكلائه بالخارج ليدفعوا مبلغاً معيناً للمستفيد الوارد اسمه على الشيك أو إلى حامله وذلك خصماً من حساب البنك لدى هؤلاء الوكلاء، والشيك السياحى يصدر بفئات موحدة (مثلاً ٥ - ١٠ - ٢٠ جنيه استرلينى أو دولار).

ويقوم العملاء المسافرين إلى الخارج بشراء هذه الشيكات من البنك مقابل سداد قيمتها نقداً أو خصماً من حساباتهم الجارية.

كما يقوم البنك بإصدار خطابات اعتماد للمسافرين للخارج وهى خطابات موجهة إلى فروع البنك بالخارج وإلى مراسليه بأن يدفعها إلى المستفيد مبلغاً معيناً بالعملة الاجنبية إما دفعة واحدة أو على دفعات. ويسدد العميل قيمة الخطاب والعمولة والمصاريف بالعملة المحلية.

تاسعاً: تأجير بعض خزائن البنك الحديدية للعملاء

تقوم بعض البنوك بتأجير الخزائن الحديدية لعملائها ليحتفظوا فيها بمستنداتهم الهامة ومجوهراتهم ومصوغاتهم والتى يخشون عليها من السرقة أو الضياع أو الحريق.

ويدفع العميل تأميناً للمفتاح يغطى تكاليف تغيير القفل فى حالة فقد المفتاح ويلتزم بعدم الاحتفاظ فى خزينته بمواد قابلة للاشتعال أو أسلحة أو ذخائر أو ممنوعات.

وعند رغبة العميل فى استخدام الخزينة فإنه يقدم طلباً بذلك للموظف المختص الذى يحضر معه عملية الفتح والإغلاق.

عاشراً: إصدار أوعية إدخارية جديدة

تقوم البنوك بإصدار أوعية إدخارية جديدة لتشجيع وجذب المدخرات مثل شهادات الاستثمار بأنواعها الثلاثة (أ) ذات القيمة المتزايدة والتى تعلى الفوائد على قيمة الشهادة (ب) ذات العائد الجارى والذى يصرف الفائدة بصفة دورية (جـ) ذات الجوائز كما أصدرت البنوك شهادات إيداع ذات عائد جارى يصرف شهريا ، وبعض البنوك تصدر شهادات إيداع مع التأمين على حاملها وهكذا اتسع نطاقها ، كما تم إدخال نظام دفاتر التوفير ذات الجوائز ، إلى غير ذلك من الوسائل المبتكرة.

حادى عشر : إنشاء أقسام أمناء استثمار لخدمة العملاء

تقوم كثير من البنوك التجارية بإنشاء قسم لأمناء الاستثمار وفيما يلى ملخص موجز لأهم خدماته

١- بيع وشراء وتأجير العقارات لحساب العملاء مع القيام بعمليات الصيانة والإصلاح والتحصيل.

٢- إجراء دراسات الجدوى للمشروعات المختلفة والتى يزمع العملاء القيام بها مع إرشادهم لأفضل طرق الاستثمار.

٣- تمثيل العملاء والإنابة عنهم وتنفيذ جميع ما يعهدون به إلى البنك.

ثانى عشر : إنشاء فروع للمعاملات الإسلامية

قامت كثير من البنوك التجارية بإنشاء فروع للمعاملات الإسلامية مثل فروع بنك مصر للمعاملات الإسلامية وذلك فضلاً عن وجود بنوك إسلامية مثل بنك فيصل الإسلامى، وتتلخص أعمال وأهداف هذه النوعية فيما يلى:

١- أداء كافة العمليات المصرفية السابقة فى إطار أحكام الشريعة الإسلامية.

٢- القيام بعمليات «المضاربة الشرعية» (أى اشراك العملاء فى الربح وفى الخسارة أيضا).

٣- توفير التمويل الاستثمارى وتشجيع المستثمرين «بالمشاركة» معهم فى إقامة المشروعات تحقيقاً للتنمية والرخاء للمجتمع الإنسانى.

٤- المساهمة فى توفير السلع الضرورية فى الأسواق منعاً للإستغلال وذلك عن طريق «المشاركة» فى الأعمال التجارية.

٥- معاونة صغار المستثمرين الذين لديهم الخبرة وتنقصهم رؤوس الأموال.

٦- تجميع أموال الزكاة من المسلمين المودعين وصرفها وفقا للمصارف الشرعية تحقيقاً للتنمية الاجتماعية.

اسئلة للتفكير والمناقشة

١- ما هى أعمال البنوك الآتية : البنك المركزى - البنك العقارى - البنك الرئيسى للتنمية والإئتمان الزراعى - بنك التنمية الصناعية - بنك ناصر الاجتماعى.

٢- لماذا اطلق على بنك مصر «بنك أعمال» - وما هى وظائف بنوك الاستثمار؟

٣- تكلم عن أنواع الحسابات وعن الأوعية الإدخارية الجديدة.

٤- ما هو المقصود بخصم الأوراق التجارية؟ وما هو أثر هذه الخدمة على التجارة؟

٥- تكلم عن الخدمات التى تؤديها البنوك للتجارة الخارجية.

٦- ما هو خطاب الضمان ولماذا يفضله المقاولون والموردون عن أنواع الضمان المالى الأخرى؟

٧- اشرح مايلى : سعر الكمبيو - الشيكات السياحية - خطاب الاعتماد للمسافرين للخارج.

٨- ما هى شروط استئجار الخزائن الحديدية فى البنوك؟

٩- ما هى أعمال أمناء الاستثمار؟ دعم إجابتك بما تنشره البنوك من إعلانات خاصة بهذا القسم.

١٠- ما هى أعمال فروع بنك مصر للمعاملات الإسلامية.

عزيزى الطالب :

نرجو أن تقوم أنت وزملائك بزيارة أحد البنوك التجارية لمشاهدة أعماله على الطبيعة ثم اكتب بحثاً عما شاهدته معززاً بما درسته وبشرح المسئولين فى البنك.

الأبحاث العلمية

اكتب بحثاً عن دور البنوك التجارية فى تجميع المدخرات والإسهام فى التنمية الإقتصادية وتقدم المجتمع.

الكمية	٣٦,٠٠٠ نسخة
نوع ورق المتن	٧٠ جرام
عدد الصفحات	٦٤ صفحة + الغلاف
عدد الملازم	٨ ملازم
مقاس الكتاب	٢٠ × ٢٨ سم
نوع ورق الغلاف	كوشيه ١٨٠ جرام

مطابع مؤسسة دار الشعب للصحافة والطباعة والنشر
٩٢ ش قصر العينى - القاهرة ت: ٧٩٥١٨١٠ - ٧٩٥١٨١٨

- العلم هو الوسيلة الوحيدة التى يرتفع بها شأن الانسان إلى مراتب الكرامة والشرف ، والعلم هو الدعامة الأساسية للأمن القومى لمصر .
- نحن أمة لها مستقبل .. بعقول أبنائها وقوة سواعدهم .
- جودة الطعام ليست بقيمته المادية ، ولكن بقيمته الغذائية .
- السلام ، والحق ، والعدل ، قيم رفيعة يجب أن نتمسك بها ، ونحافظ عليها .
- التدخين عادة سيئة ، تدمر الصحة ، وتبدد المال . وتعرضك لأمراض الشيخوخة المبكرة .
- من دعائم الديمقراطية أن تعبر عن رأيك فى حرية تامة ، وتحترم أيضا حرية الآخرين فى التعبير عن آرائهم .
- صوتك المرتفع دليل على ضعف موقفك .
- ليس بالحفظ والاستظهار تحظى بالتفوق .. ولكن بالفهم والتحليل والتطبيق تزداد معارفك ، وتنمو قدراتك .
- مصر تحتاج الى المفكرين والمبدعين .. فلم لاتكون واحدا منهم ؟
- نظافة البيئة وحفظها من التلوث ، مسئوليتنا جميعا ، وواجهة لحضارتنا العريقة .
- النظافة من الايمان .
- نظافة مدينتك عنوان لمصر أمام العالم .
- البصق وإلقاء المهملات فى الشوارع يقلل من شأن وطننا أمام الأجانب .

طبعت بمؤسسة دار الشعب للصحافة والطباعة والنشر
٩٢ ش قصر العينى - القاهرة - ت: ٧٩٥١٨١٨ - ٧٩٥١٨١٠